

DER INTERNATIONALE RÜCKVERSICHERUNGSMARKT

UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG
DES SCHWEIZERISCHEN ANGEBOTS

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR ERLANGUNG

DER WÜRDE EINES DOKTORS DER STAATSWISSENSCHAFTEN

DER PHILOSOPHISCH-HISTORISCHEN FAKULTÄT

DER UNIVERSITÄT BASEL

VORGELEGT

VON

PIERRE LOUIS VAN DER HAEGEN

VON ZÜRICH

DER INTERNATIONALE
RÜCKVERSICHERUNGSMARKT

UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG
DES SCHWEIZERISCHEN ANGBOTS

INAUGURAL-DISSERTATION
ZUR ERLANGUNG
DER WÜRDE EINES DOKTORS DER STAATSWISSENSCHAFTEN
DER PHILOSOPHISCH-HISTORISCHEN FAKULTÄT
DER UNIVERSITÄT BASEL
VORGELEGT
VON
PIERRE LOUIS VAN DER HAEGEN
VON ZÜRICH

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät auf
Antrag des Herrn Prof. Dr. *E. Salin*.

Basel, den 9. Mai 1956.

Prof. Dr. H. Fuchs
Dekan



Ein unveränderter Abdruck dieser Dissertation erscheint unter
gleichem Titel als Buchhandelsausgabe im Verlag Herbert
Lang & Cie., Bern.

Druck Stämpfli & Cie., Bern, 1956

Meinen Eltern

VORWORT

Den Anstoss zur Entwicklung von Gedanken versicherungswirtschaftlicher Natur, welche der vorliegenden Arbeit zugrunde liegen, gaben die verschiedenen persönlichen Kontakte des Verfassers mit der Versicherungswelt und der Versicherungswissenschaft. Die wissenschaftliche Ausarbeitung dieser Ideen erfolgte unter der Aufsicht meines verehrten Lehrers und Dozenten Prof. Dr. EDGAR SALIN; einzelne betriebswirtschaftliche Überlegungen wurden von Prof. Dr. MAX GÜRTLER angeregt. Ihnen für ihre Unterstützung zu danken, erachte ich als angenehme Pflicht. Das Thema verlangte enge Fühlungnahme mit zahlreichen schweizerischen und ausländischen Versicherungsgesellschaften, denen ich für ihre wertvolle Mithilfe sehr zu Dank verpflichtet bin. Insbesondere bin ich der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft in Zürich für die Zurverfügungstellung von wichtigen Unterlagen verbunden. Meinem Grossvater, Herrn LOUIS VAN DER HAEGEN-WYSS, der mir eine rasche Drucklegung ermöglichte, sei auch an dieser Stelle herzlichst gedankt.

Binningen, Herbst 1956.

PIERRE LOUIS VAN DER HAEGEN



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548827_0144

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Vorwort	V
Bibliographie	IX
Einleitung	1
Bemerkungen zum Wesen und zur Bedeutung der Rückversicherung	1

1. TEIL

<i>Die Besonderheiten des schweizerischen Angebots</i>	3
--	---

1. Kapitel

Das qualitative Merkmal	4
1. Vertrauensstellung dank gesunder Währung, seriöser Beaufsichtigung und politischer Neutralität	4
a) Währung	4
b) Aufsicht	6
c) Neutralität	8
2. Vertrauensstellung durch finanzielle Garantien	9
a) Allgemeine Grundsätze	9
b) Die Entwicklung der verschiedenen Kapitalarten	12
c) Die Anwendung der kapitalpolitischen Grundsätze	16
3. Zusammenfassung	19

2. Kapitel

Die Zeichnungskapazität als quantitatives Merkmal	20
---	----

2. TEIL

<i>Die Entwicklung auf dem Weltmarkt</i>	24
--	----

1. Kapitel

Zur Entwicklungsgeschichte der Versicherung und Rückversicherung	24
1. Frühe Stadien der Versicherung	25
2. Vorläufer der Rückversicherung	28
3. Entwicklung der Vertragsrückversicherung	31

2. Kapitel

Das Aufkommen der professionellen Rückversicherer	34
1. Die Gründung der ersten reinen Rückversicherungsgesellschaften	34
2. Die Gründung der Münchener Rückversicherungsgesellschaft	36

	Seite
3. Die Lage vor dem ersten Weltkrieg.	38
a) Die Angebotsverhältnisse	38
b) Die Nachfrageverhältnisse	40
c) Die regionale und sachliche Aufteilung	41

3. Kapitel

Kriegs- und Zwischenkriegsperiode	42
1. Die Umschichtungen der Kriegs- und Nachkriegszeit	42
a) Die Stellung Deutschlands nach der Währungsreform	43
b) Österreich-Ungarn und Russland: der Ausfall weiterer Grossversorger	44
c) Neue Anbieter: die Schweiz und Dänemark	45
d) Verstärkte nationale Märkte in den Siegerstaaten	46
e) Zusammenfassung	47
2. Konzernbildung und Autarkiebestrebungen	48
3. Die Jahre der wirtschaftlichen Depression	51

4. Kapitel

Die heutige Marktlage.	52
--------------------------------	----

3. TEIL

<i>Der Aufschwung der schweizerischen Rückversicherung</i>	60
--	----

1. Kapitel

Von der Gründung der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft bis zum ersten Weltkrieg	62
---	----

2. Kapitel

1915–1930 Umbruch und Aufschwung	71
--	----

3. Kapitel

1930–1938 Relative Prosperität	79
--	----

4. Kapitel

Aktuelle Probleme der schweizerischen Rückversicherung	85
Schlussbetrachtungen	94
Tabellarischer Anhang	97

BIBLIOGRAPHIE

1. ARCHIVALISCHE QUELLEN

Schweizerisches Wirtschaftsarchiv K XII 8 und Erw. G./Versich. A 401 ff.
Archiv der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft SR 291.

2. PERIODISCHE VERÖFFENTLICHUNGEN

a) Berichte

Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre (Jahresberichte des Eidgenössischen Versicherungsamtes).
Geschäftsberichte und Statuten der schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaften.
Geschäftsberichte der führenden deutschen Rückversicherungs-Gesellschaften.
Reports of the Advanced Study Groups of the Insurance Institute of London.

b) Zeitschriften

Schweizerische Versicherungszeitschrift (SVZ).
Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik (Z. f. V. u. St.).
Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft (Z. f. g. V. W.).
La Réassurance.
The Review.
Basler Nachrichten.
Neue Zürcher Zeitung.
Schweizerische Handelszeitung.
Schweizerisches Handelsamtsblatt.

c) Jahrbücher

Assekuranz-Compass (A. C.).
Assekuranz-Jahrbuch (A. J. B.).
Statistisches Jahrbuch der Schweiz.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.

3. FESTSCHRIFTEN, HANDWÖRTERBÜCHER UND LEXIKA

«Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft», Denkschrift, Zürich 1925.
«100 Jahre Kölnische Rückversicherungsgesellschaft», Köln 1953.
Festschrift zum 75jährigen Bestehen der Münchener Rückversicherungsgesellschaft,
München 1955.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, Jena 1929.
Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft, Bern 1955.
Versicherungsglossikon von A. Manes, 3. Auflage, Tübingen 1930.

4. ALLGEMEINE LITERATUR

a) Abhandlungen und Artikel aus Zeitschriften und Jahrbüchern

- AEERHARD R.: «Die Kapitalanlagen im privaten Versicherungswesen», in SVZ 3, 1935, Nr. 2.
- ANDREOLI: «Über die Bedeutung von Währungsproblemen in Versicherung und Rückversicherung», in A. J. B. 51, 1932.
- BLATTNER E.: «Die Entwicklung der Staatsaufsicht im privaten Versicherungsgewerbe», in SVZ 7, 1940, Nr. 11.
- BOSS E.: «Publizität und Staatsaufsicht der schweizerischen Privatversicherung», in SVZ 4, 1936, Nr. 1.
- «20 Jahre schweizerische Privatversicherung vom Versicherungsamt aus gesehen», in SVZ 21, 1953, Nr. 1.
- DUMAS S.: «Le but de la surveillance des sociétés d'assurances», in SVZ 4, 1936, Nr. 1.
- ECKERT: «Die staatliche Beaufsichtigung der Versicherung in der Schweiz», in SVZ 19, 1951, Nr. 6.
- EHRENBERG R.: «Studien zur Entwicklungsgeschichte der Versicherung», in Z. f. g. V. W. 1 und 2, 1901/02.
- EHRENBERG V.: «Rückversicherung und Valutaproblem», in Z. f. g. V. W. 24, 1924.
- FULD: «Die deutschen Rückversicherungsverträge im Kriege», in Z. f. g. V. W. 16, 1916.
- FURLAN L. V.: «Umschichtungen im schweizerischen Versicherungswesen», in A. J. B. 49, 1930.
- «Autarkie und Versicherung», in A. J. B. 52, 1933.
- GASSER CH.: «Die Sicherheit der Kapitalanlagen», in SVZ 19, 1951.
- GROSSMANN H.: «Die wirtschaftliche Bedeutung der Rückversicherung», in SVZ 7, 1940, Nr. 11.
- GROSSMANN M.: «Die schweizerische Rückversicherung und das ausländische Devisenrecht», in Z. f. V. u. St. 1942.
- «Rückversicherungszahlungen in Drittlandwährungen», in SVZ 17, 1949.
- «Die Vertragsfreiheit in der Rückversicherung», in SVZ 20, 1952, Nr. 7.
- GOLDING C. E.: «Krieg und Rückversicherung», in A. J. B. 59, 1940.
- GUGGENBUHL P.: «Das schweizerische Versicherungswesen und seine internationale Bedeutung», in SVZ 19, 1951, Nr. 1.
- «Die schweizerische Rückversicherung in den letzten 20 Jahren», in SVZ 21, 1953, Nr. 1.
- HAGEN O.: «Begriff und Rechtsgrundlagen der Rückversicherung», in Z. f. g. V. W. 20, 1920.
- JAHN W.: «Studien über die Rückversicherung und deren Statistik», in Z. f. g. V. W. 12, 1912.
- «Rückversicherungs-Statistiken», in A. J. B. 34, 1913.
- LABES: «Die deutsche Rückversicherung seit dem 8. Mai 1945», in Wille, Wege und Wandlungen im Versicherungswesen 1948, Heft 2.
- LENGYEL S. J.: «Der Einfluss des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen», in A. J. B. 52, 1933.
- MOSER: «Die Grenzen der Staatsaufsicht», in SVZ 6, 1939, Nr. 6.
- PFEIL P.: «Die Kapitalanlagen der schweizerischen Schaden- und Rückversicherungsgesellschaften», in SVZ 18, 1950.
- RAU H.: «Die Rückversicherung der Gegenwart», in Z. f. g. V. W. 1 und 2, 1901/02.

- SCHÄFER F.: «Der Friedensvertrag und die deutsche Privatversicherung», in Z.f.g.V.W. 20, 1920.
- TUMA J.: «The golden era of professional reinsurance», in Review, Reinsurance Nr., 1955.
- VALLEBONA: «Die Rückversicherung, ihr Wesen, ihre Wichtigkeit, ihre internationale Verbreitung und ihre Einschränkung im Kriegsfall», in A.J.B.10, 1889.

b) Wirtschaftliche und versicherungswissenschaftliche Werke

- ALLAZ TH.: «Le traité de réassurance d'excédent de sommes», Yverdon 1954.
- BENSA E.: «Histoire du contrat d'assurance au moyen âge», Paris 1897.
- BEZOLD E.: «Das Versicherungswesen», Berlin 1874.
- BOLWIN: «Über die wirtschaftliche Bedeutung und Natur der Rückversicherung», Diss. Göttingen 1921.
- CHAUFONT A.: «Les assurances, leur passé, leur présent et leur avenir», 2 Bde., Paris 1884/86.
- CRUCIGER G.: «Die Praxis der Rückversicherung», München 1926.
- DIEHL H.: «Die Risiken der Atomspaltung sowie Verwendung radioaktiver Stoffe und ihre Versicherung», Basel 1955.
- EHRENBERG V.: «Die Rückversicherung», Rostock 1885.
- FUETER E.: «Die Schweiz seit 1848», Zürich 1928.
- GOBERT: «Etudes sur la réassurance, ses avantages, ses dangers et son importance économique», Bruxelles 1923.
- GOLDING C.E.: «A history of reinsurance with sidelights on insurance», London, Sterling Offices Ltd., 1931.
- «The law and practice of reinsurance», London 1937.
- GOLDSCHMIDT L.: «Universalgeschichte des Handelsrechts», Stuttgart 1891.
- HASLER K.: «Die wirtschaftliche Bedeutung der schweizerischen Versicherung und Rückversicherung», Vortrag vom 26.9.1952, Zürich 1952.
- HALPÉRIN J.: «Les assurances en Suisse et dans le monde», Neuchâtel 1946.
- HÉMARDE J.: «Théorie et pratique des assurances terrestres», Paris 1924.
- HERMANNSDORFER F.: «Technik und Bewertung der Rückversicherung», München 1927.
- HOLLITSCHER C.H.: «Internationale Rückversicherung», Berlin 1931.
- HÜRLIMANN E.: «Remarks on reinsurance, Past and present», London 1931.
- KUBLI E.: «Die schweizerische Rückversicherung», Referat des Wintersemesters 1947/48, Zürich 1948.
- LE BLANC H.: «La réassurance au point de vue économique», Paris 1949.
- MANES A.: «Grundzüge des Versicherungswesens», Leipzig 1911.
- «Versicherungswesen», 4. Auflage, Leipzig 1924.
- PAVLINOVIC B.: «Die Kapitalanlagepolitik in der Privatversicherung», Zagreb 1936.
- PICARD M.: «De la réassurance», Paris 1912.
- PIRENNE H.: «Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme», Bruxelles 1914.
- SACK W.: «Die deutsche Rückversicherung in der Entwicklung», Leipzig 1941.
- SIMON CH.: «Das Versicherungswesen in der Schweiz», Bern 1926.
- «Bilder und Figuren aus vergangenen Zeiten», Zürich 1934.
- STUTZ: «Die Rückversicherung im Transportversicherungsgeschäft», Zürich 1893.
- THORIN P.: «La réassurance contre l'incendie», Orléans 1929.
- WAHA R. DE: «Über das ökonomische Wesen der Versicherung», München 1916.

BEMERKUNGEN ZUM WESEN UND ZUR BEDEUTUNG DER RÜCKVERSICHERUNG

Jeder Versuch einer befriedigenden Erklärung des Wesens der Rückversicherung muss zwangsläufig vom Begriff der Versicherung selbst ausgehen. Nach HÉMARDS Definition des Versicherungswesens¹ ist mit jeder Versicherungstätigkeit die Bildung einer Gefahrengemeinschaft, welche nach den Gesetzen der Statistik kompensiert² wird, verbunden. Die Statistik formuliert nun gewisse theoretische Gesetzmässigkeiten, in Anwendung derer der Eintritt eines zufälligen Schadens für den Versicherer zu einem normalen, schätzbaren, vorgesehenen und daher tragbaren Ereignis werden soll. In Wirklichkeit ergeben sich aber immer bestimmte Abweichungen von oder Unterschieden zwischen den Ziffern der eingetretenen Schäden und den Ziffern der Fälle, die sich auf Grund der mathematischen Berechnungen hätten ereignen sollen. Da die Wahrscheinlichkeitsrechnung nur Angaben über die Zahl der Fälle, nicht aber über die Eigenart des vom Schaden betroffenen Risikos machen kann, wird klar, dass die Bedeutung der Abweichungen in erster Linie eine Funktion der *Homogenität der in der Gefahrengemeinschaft vereinigten Risiken* sein muss³. Die vollkommene Homogenität wird dann gegeben sein, wenn in einem Bestand allen versicherten Risiken gleiches Gewicht zukommt, so dass es gleichgültig ist, ob der Schaden dieses oder jenes Risiko trifft. Andererseits ist die Bedeutung der Abweichungen auch eine Funktion der *Anzahl der übernommenen Risiken*, da nach dem Theorem von BERNOULLI⁴ die Abweichung relativ an Wichtigkeit verliert, wenn die Zahl der in der Gefahrengemeinschaft zusammengefassten Risiken zunimmt.

Zwei Erfordernisse sind es also nun⁵, denen eine solche Gefahreineinheit genügen muss, um das Ideal der Versicherungstechnik, Übereinstimmung

¹ «Die Versicherung ist eine Veranstaltung, bei welcher der eine Teil, nämlich der Versicherte, sich gegen Entgelt für sich oder einen Dritten versprechen lässt, dass im Falle der Verwirklichung der Gefahr Leistung durch den andern Teil, nämlich den Versicherer, erfolgt, der, indem er eine Gefahrengemeinschaft bildet, diese entsprechend den Gesetzen der Statistik kompensiert.» Übersetzt aus HÉMARD, «Théorie et pratique des assurances terrestres», Paris 1924, t. I, p. 73.

² Vgl. auch die Definition von CHAUFONT A., in «Les assurances, leur présent, leur passé et leur avenir», Paris 1884, t. I, p. 216: «L'assurance est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois de la statistique.»

³ Vgl. dazu ALLAZ TH., «Le traité de réassurance d'excédent de sommes», Yverdon 1954, p. 15.

⁴ In seiner *Ars conjectandi*, Basel 1713, formuliert.

⁵ Vgl. dazu RAU H., «Die Rückversicherung der Gegenwart», in der Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft I, p. 298.

der wirklichen mit den erwarteten Schäden, möglichst zu erreichen, nämlich

1. die Gleichheit der Risiken,
2. das Vorhandensein einer so grossen Zahl von Fällen, dass das Gesetz der Wahrscheinlichkeit Anwendung findet.

Da es für den einzelnen Versicherer allein praktisch unmöglich ist, diese ideale Risikengemeinschaft zu verwirklichen, muss er auf Mittel und Wege sinnen, um die Wirkung der Abweichungen in seinem Bestand zu mildern. Nun aber, «le procédé de limitation des écarts le plus largement répandu aujourd'hui et, en même temps, le seul efficace, c'est la réassurance¹». Die Rückversicherung soll es dem Erstversicherer ermöglichen, die einzelne Gefahr zu zerteilen, den Teil, der zu seiner Risikengemeinschaft passt, zu behalten und für den überschüssigen Teil den Anschluss an eine grössere Gefahrengemeinschaft zu suchen. Der Zweck ist immer die Schaffung einer möglichst grossen Anzahl gleichartiger Risiken². Wird die qualitative Homogenität angestrebt, so erfolgt eine *Typisierung des Risikos*³ durch die Rückversicherung; werden quantitativ gleiche Versicherungssummen in einer Gefahrengemeinschaft vereint, so löst die Rückdeckung eine *Nivellierung der Risiken*⁴ aus. Die Rückversicherung ist also eine für den Erstversicherer unentbehrliche, von zwei Möglichkeiten die weitaus bedeutendere⁵ Art, «durch die eine Gemeinschaft gleichartiger Risiken auf künstlichem Weg erreicht werden kann⁶».

¹ THORIN P., «La réassurance contre l'incendie», Orléans 1929, p. 73; vgl. dazu auch PICARD M., «De la réassurance», Thèse droit, Paris 1912, p. 5: «La réassurance a pour objet de diminuer l'importance relative et absolue des écarts et d'en atténuer l'irrégularité.»

² Auf die Unterscheidung zwischen Schaden- und Summenrückversicherung soll in diesem Zusammenhang nicht näher eingegangen werden. Vgl. dazu RAU H., op.cit., «Die Rückversicherung hat die Aufgabe, dem Versicherer die sekundäre Teilung der Risiken zu ermöglichen.» Die Teilung des Risikos erfolgt nach der Gefahr oder nach der Summe oder aber nach beiden.

³ Vgl. dazu HOLLITSCHER C.H., «Internationale Rückversicherung», Berlin 1931, p. 18.

⁴ Vgl. dazu HAGEN O., «Begriff und Rechtsgrundlagen der Rückversicherung», in Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 20, p. 137.

⁵ Die andere Möglichkeit der Atomisierung der Risiken ist die Mitversicherung. Vgl. dazu die Ausführungen von HOLLITSCHER, op.cit., p. 19: «Mitversicherung ist das der Rückversicherung nächststehende Gebiet. Sie ist dort anzutreffen, wo sich Versicherungsnehmer und zahlreiche Versicherer räumlich nahe sind, also besonders in der Transportversicherung an den grossen Hafenplätzen. Ihre Besonderheit beruht darin, dass eine direkte rechtliche Beziehung des Versicherungsnehmers zu den einzelnen Mitversicherern besteht. Bei der Rückversicherung dagegen ist nur ein Innenverhältnis zwischen Zeichner und Rückversicherer gegeben. Dieser rechtliche Unterschied hat der Entwicklung der Mitversicherung Grenzen gezogen, denn er schafft für den Versicherungsnehmer die Unbequemlichkeit, dass von verschiedenen Versicherern verschiedene Policen über das eine Versicherungsobjekt ausgestellt werden müssen, ferner dass bei Eintritt des Versicherungsfalles die Anzeige und die Regulierung bei den Mitversicherern einzeln zu erfolgen hat.»

⁶ HOLLITSCHER, op.cit., p. 22.

DIE BESONDERHEITEN DES SCHWEIZERISCHEN ANGBOTS

Jede Versicherungstätigkeit wird in ihrer regionalen Entfaltung durch bestimmte ökonomische und psychologische Faktoren gehemmt oder gefördert. Die Armut an Rohstoffen und Bodenschätzen zum Beispiel oder das Ungenügen der Lebensmittelproduktion mag eine Volkswirtschaft zur Förderung von arbeitsintensiven Betrieben und zur Ausgestaltung von «Dienstleistungen im weitesten Sinne¹» zwingen. In der Schweiz begünstigten diese ökonomischen Gegebenheiten eine rasche Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige und erlaubten es dem Versicherungs- und Rückversicherungsgewerbe, besonders kräftig Fuss zu fassen². Obwohl in der Mitte des 19. Jahrhunderts die Produktion zum Bedarf des Landes an Lebensmitteln noch nicht in einem so krassen Missverhältnis stand wie heute, so reichte sie doch zur Ernährung nicht aus, und dieses Manko musste aus dem Export von Leistungen aller Art gedeckt werden. Wir denken dabei nicht allein an den Warenexport, sondern ebenso sehr an die Ausfuhr der «Invisibles» (wie sie vor allem durch die dem Ausland zur Verfügung gestellten Kapitalien, Patente und den Versicherungsschutz verkörpert wird), die sich langsam geradezu zur schweizerischen Spezialität entwickelte. Die Warenausfuhr nach Übersee verlor nun um 1860 ständig an Bedeutung, während sich der Export nach den Nachbarländern und nach den europäischen Staaten ganz allgemein in starkem Masse steigerte. Eine solche Verschiebung der Absatzgebiete konnte nicht ohne Wirkung auf die Produktionsgestaltung bleiben. Was für die Levante oder den einheimischen Käufer wohlfeil gewesen war, entsprach den Anforderungen der internationalen Märkte nicht mehr. Hier vermochte, so bemerkt FUETER³ richtig, nur die Beschränkung auf Qualitätsarbeit zu helfen. Dieser Beschränkung waren alle der nach und nach entstehenden Exportzweige unterworfen. Auch die im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts aufkommende schweizerische Rückversicherung, deren Versicherungsschutz heute zu ⁹/₁₀ ins Ausland exportiert wird, musste deshalb von Anfang an bemüht sein, den guten Ruf des schweizerischen Qualitätsangebotes in ihrer eigenen Branche zu begründen und zu festigen.

¹ GUGGENBÜHL P., «Die schweizerische Rückversicherung in den letzten 20 Jahren», in SVZ 11, Nr. 1, p. 65.

² Vgl. dazu unsere einleitenden Ausführungen zum 3. Teil.

³ FUETER EDUARD, «Die Schweiz seit 1848», Zürich 1928, p. 157.

DAS QUALITATIVE MERKMAL

Die Qualität eines unsichtbaren Exportgutes lässt sich analog der Qualität einer ausgeführten Ware erfassen: das beste Qualitätsmerkmal ist das Vertrauen, welches diesem schweizerischen Erzeugnis im Ausland entgegengebracht wird. Auch Rückversicherung beruht auf Vertrauen, «Vertrauen in die Vertragstreue und Fähigkeit des Kontrahenten, den Vertrag zu erfüllen¹». Das gilt hauptsächlich für den den Rückversicherungsschutz gewährenden Vertragspartner, den Rückversicherer. Die Voraussetzungen hiefür sind zum Teil objektiver, zum Teil subjektiver Natur². Zu den objektiven zählen wir die politischen, valutarischen und legislativen Verhältnisse im Heimatland des Rückversicherers; zu den subjektiven das moralische, finanzielle und technische «Standing» der Rückversicherungsunternehmung selbst.

Es wird sich also in den folgenden Abschnitten darum handeln, vorerst die Eigenheiten des schweizerischen Angebots an Rückversicherungsschutz unter seinem hervorstechendsten Merkmal der besondern Qualität zu untersuchen und die objektiven und subjektiven Faktoren aufzudecken, denen die schweizerische Rückversicherung ihre Vertrauensstellung auf dem Weltmarkt verdankt.

*1. Vertrauensstellung dank gesunder Währung,
seriöser Beaufsichtigung und politischer Neutralität*

a) Währung

Die gebräuchlichste Form der nationalen und internationalen Rückversicherungsbeziehungen ist der obligatorische Vertrag, durch den sich der Rückversicherer von vorneherein verpflichtet, alle nach den Bestimmungen des Vertrags zur Rückversicherung bestimmten Versicherungen zu übernehmen und sich der Schadenregulierung des Erstversicherers anzuschliessen. Für die Beurteilung der Vertragsfähigkeit eines Rückversicherers ist es daher ausschlaggebend, «dass er *jederzeit* und *überall* seine Verpflichtungen erfüllen kann³».

In der Zeit vor dem ersten Weltkrieg, der Zeit der stabilen und frei konvertierbaren Währungen, entbehrte diese Forderung ihrer heutigen Problematik. In dieser Goldwährungszeit wurde noch das einfache System der Abrechnung in der Landeswährung oder in einer Sammelwährung angewandt, da es sich damals die für die finanzielle Leitung der Gesellschaften verant-

¹ GUGGENBÜHL P., op.cit., p. 65.

² Ibidem.

³ GUGGENBÜHL, P., op.cit., p. 66.

wortlichen Personen leisten konnten, die Gefahr eines Kursverlustes zu vernachlässigen. «Die Rechnung des Kontrahenten wird in Franken geführt. Versicherungen in anderer Valuta werden zu einem fixen Kurs in Franken umgerechnet, welcher Kurs für die Prämien- und Schadenverrechnung resp. für sämtliche Phasen ein- und derselben Versicherung massgebend ist¹.»

Sobald aber die Ausgaben in einer bestimmten Währung aus den Einnahmen in einer andern Währung gedeckt werden müssen, läuft der Rückversicherer das Risiko der Währungsschwankungen. Die in der Nachkriegszeit beginnende monetäre Instabilität lehrte die Rückversicherer das sog. *Originalwährungsprinzip*. Der Grundsatz, dass die zwischen Erst- und Rückversicherer aufzustellenden Abrechnungen in Originalwährung (d. h. Prämien und Verpflichtungen in der Währung des Erstversicherers) zu halten sind, hat sich auf Grund der Erfahrungen in den Inflationsjahren immer stärker durchgesetzt. So steht man heute auf dem Standpunkt, dass Kursrisiken, besonders Kursverluste, «die ihrer Natur nach versicherungsfremde Elemente darstellen²», nur vermieden werden können, wenn alle zwischen Erst- und Rückversicherer bestehenden Verbindlichkeiten in der vereinbarten Policenwährung festgesetzt und geregelt werden.

Ferner muss im Auge behalten werden, dass die Zahlungsverpflichtungen, welche aus dem Rückversicherungsverkehr erwachsen, meist sehr *kurzfristiger Natur* sind. Einmal sind die sog. Barschäden – in der Regel hohe Versicherungsschäden, die eine bestimmte Grenze überschreiten – auf Grund der vertraglichen Vereinbarungen sofort, also noch vor Empfang der Abrechnungen für das betreffende Vierteljahr, zu bezahlen. Die Einrichtung der Barschäden zeigt mit besonderer Deutlichkeit, dass «der Rückversicherer die Mission hat, beim Eintritt grosser Versicherungsschäden dem Erstversicherer mit seiner finanziellen Beihilfe sofort beizuspringen, um dem Erstversicherer die Erfüllung der oft sehr hohen Entschädigungsansprüche der Versicherten sicherzustellen und den Erstversicherer vor allfälligen Kassaschwierigkeiten zu bewahren³». Zweitens sind auch die vom Erstversicherer zugestellten Abrechnungen über Prämien und Schäden innert kurzer Frist, meist zwei bis vier Wochen, vom Rückversicherer zu prüfen. Wird der ausgewiesene Saldo als richtig befunden, ist er von der schuldnerischen Partei ebenfalls innert zwei bis vier Wochen zu begleichen. «Grössere Zahlungsfristen und damit Gewährung von Krediten zwischen Erst- und Rückversicherer sind nicht geschäftsüblich⁴.»

¹ Vgl. STUTZ, «Die Rückversicherung im Transportversicherungsgeschäft», Zürich 1893, p. 80.

² GROSSMANN MARCEL, «Das internationale Devisenrecht des Rückversicherers», in Assekuranz-Jahrbuch, Band 55, p. 94.

³ GROSSMANN MARCEL, «Die schweizerische Rückversicherung und das ausländische Devisenrecht», Z. f. V. u. St. 1942, p. 121.

⁴ GROSSMANN MARCEL, op. cit., p. 121.

Infolge dieser Zahlungsgepflogenheiten – der *sofortigen Erfüllung in Originalwährung* – wird jede Versicherungsgesellschaft, die im Ausland einen Teil ihres übernommenen Risikos rückzudecken versucht, sich vergewissern, ob der ausländische Rückversicherer seinen Verpflichtungen rasch und in vollem Umfange nachkommen kann. «Bekanntlich ist für den Erstversicherer das allerwichtigste die Gewissheit, für die von ihm getätigten Versicherungen Rückdeckung zu haben¹.» Der ausländische Rückversicherer muss also, sofern die zu bezahlenden Schäden sein Originalwährungsguthaben übersteigen oder ihm ein solches gar nicht zur Verfügung steht, in der Lage sein, mit seiner Landeswährung solche fehlende Fremdwährungsbeträge ohne Verzug erwerben zu können. Dies war und ist tatsächlich noch immer mit dem Schweizer Franken der Fall, so dass nie ein ausländischer Gläubiger eines schweizerischen Rückversicherers aus devisenrechtlichen Gründen zu Schaden gekommen wäre.

Zusammenfassend soll festgehalten werden, dass *die harte, freie Währung der Schweiz* dazu beigetragen hat, den Ruf des schweizerischen Qualitätsangebots auch im Rückversicherungsverkehr zu begründen, da der Schweizer Franken als harte Währung stets sehr gesucht war und immer noch ist und die rasche und unbeschränkte Beschaffung von ausländischen Devisen erlaubt.

b) Aufsicht

Die Aufsicht lag in der Schweiz zunächst in der Kompetenz der Kantone. «Die Kleinheit der Verhältnisse und das Fehlen der für die Durchführung der Aufsicht geeigneten Mittel und Personen erlaubte ihnen aber nicht, sie auch wirksam zu gestalten. Die Aufsicht war daher bloss eine formale und wurde als willkommene Finanzquelle in Form von Steuern, Taxen und Gebühren betrachtet².» Die schlimmen Erfahrungen aber, besonders in ausländischen Versicherungskreisen, mahnten zum Aufsehen, und es galt, ähnlichen Auswüchsen vorzubeugen. Eine durchgreifende Regelung auf eidgenössischer Ebene drängte sich auf. Der Absatz 2 des Artikels 34 der revidierten Bundesverfassung von 1874³ entsprach den Forderungen der Mehrheit der an einer gesunden Entwicklung interessierten Kreise. Gestützt auf Art. 34^{II} der BV organisierte das Bundesgesetz vom 25. Juni 1885 die Aufsicht des Staates über alle Branchen der Privatversicherung. Die in der Schweiz tätigen Privatversicherer wurden damit durch die Bundesgesetzgebung der *Bewilligungspflicht*,

¹ EHRENBURG VICTOR, «Rückversicherung und Valutaproblem», in Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 24, p. 181.

² BLATTNER E., «Die Entwicklung der Staatsaufsicht über das private Versicherungswesen», p. 101.

³ Art. 34 Abs. 2 BV lautet: Der Geschäftsbetrieb von Auswanderungsagenturen und Privatunternehmungen im Gebiete des Versicherungswesens unterliegt der Aufsicht und Gesetzgebung des Bundes.

der Pflicht zur *Sicherheitsleistung* sowie einer ständigen *Kontrolle* durch das als Aufsichtsbehörde eingesetzte Eidgenössische Versicherungsamt unterworfen.

Der *Zweck* der Staatsaufsicht – und davon hängt im wesentlichen ihre Bedeutung gegen aussen ab – besteht nun darin, «dem Versicherten grösstmögliche Sicherheit in finanzieller und rechtlicher Beziehung zu verschaffen¹». Dieser Grundsatz der schweizerischen Staatsaufsicht ist allgemein anerkannt und wird von den meisten Autoren ähnlich formuliert. So hält Prof. S. DUMAS fest: «Le but de la surveillance est de donner aux assurés le maximum de sécurité²»; und auch HALPÉRIN äussert: «Le but essentiel de la surveillance est double, donner aux assurés la sécurité financière et la sécurité juridique³.»

Die rechtliche Sicherheit wird durch das Gesetz und die Versicherungsbedingungen bestimmt. Die Aufsichtsbehörde, das Eidgenössische Versicherungsamt in Bern, bemüht sich, nur klar formulierte Bedingungen zu genehmigen, denn die wenigsten Leute verstehen es, diese richtig zu lesen und zu erfassen. Die Durchsicht der Versicherungsbedingungen durch das Aufsichtsamt soll aber den versicherten Interessenten nicht davon entbinden, seinerseits den Versicherungsvertrag gewissenhaft zu studieren.

Die finanzielle Sicherheit hängt von der geforderten Prämie ab, die so kalkuliert sein soll, dass die Versicherungsgesellschaft entstehende Schäden und Kosten decken und die nötigen technischen Reserven zurückstellen kann. Die Versicherungsnehmer vertrauen den Gesellschaften durch ihre Prämienzahlungen enorme Mittel an, indes die Gegenleistungen der letzteren erst viel später fällig werden. (In der Lebensversicherung, wo die Prämieeinlagen geradezu Sparcharakter haben, ist das Sicherheitsproblem von besonderer Dringlichkeit.)

Im Fall der Rückversicherung liegen nun ganz besondere Verhältnisse vor. Ihre Kundschaft besteht nicht aus Tausenden und Zehntausenden von einzelnen Versicherungsnehmern, sondern aus höchstens ein paar hundert Verbindungen mit andern Versicherungsgesellschaften, die gewisse Risiken abwälzen. «Die Beaufsichtigung der Rückversicherer ist deshalb nicht notwendig, weil der Schutz der Versicherten – was allein Sinn und Zweck der Staatsaufsicht sein darf – in hinreichendem Masse durch die Überwachung der Erstversicherer erreicht wird⁴.» In bezug auf die rechtliche wie die finanzielle Sicherheit ist zu unterstreichen, dass bei den Versicherungsgesellschaften, die Rückversicherungsschutz nachfragen, Fachleute tätig sind, denen die Vertragsformulierungen und Prämienberechnungen in ganz anderem Masse als dem individuellen Versicherungsnehmer, dem Laien, zugänglich sind. Dieser

¹ BOSS E., «20 Jahre schweizerische Privatversicherung vom Versicherungsamt aus gesehen», in SVZ XXI, p. 14.

² In SVZ IV, p. 4, im Artikel «Le but de la surveillance des sociétés d'assurances».

³ HALPÉRIN, «Les assurances en Suisse et au monde», Neuchâtel 1946, p. 225.

⁴ GUGGENBÜHL P., «Das schweizerische Versicherungswesen und seine internationale Bedeutung», in SVZ XIX, Nr. 1, p. 6/7.

Auffassung sind wohl auch die ausländischen Versicherungs-Aufsichts-Gesetzgeber, welche die Rückversicherung im allgemeinen von der staatlichen Kontrolle befreien. Gerade die Schweiz macht aber von dieser Regel eine Ausnahme, indem in unserem Lande auch die einheimischen Rückversicherer der staatlichen Aufsicht unterstellt sind. Ob dies das Gesetz (VAG) von 1885 ausdrücklich verlangt, geht nicht eindeutig aus dem Gesetzestext hervor. «Die Frage ist bei uns jedoch deshalb gegenstandslos», äusserte sich ein bedeutender Vertreter der schweizerischen Rückversicherer, «weil die schweizerischen Rückversicherer sich freiwillig der Staatsaufsicht unterstellt haben in der Überzeugung, dass in ihrer Stellung vor allem gegenüber dem Ausland der Hinweis auf die Überwachung durch das Eidgenössische Versicherungsamt – übrigens die erste staatliche Versicherungsbehörde in der Welt, die schon immer einen ausgezeichneten Ruf genoss – nur nützlich sein kann¹.»

Damit haben wir aber schon den Kern der Bedeutung einer seriösen Versicherungsaufsicht gegen aussen herausgeschält: der Ruf der schweizerischen Assekuranz in allen Branchen, auch auf dem Gebiet der Rückversicherung, wurde durch die Tätigkeit des Eidgenössischen Versicherungsamtes in positiver Weise beeinflusst. GOBERT überschätzt sicher die Bedeutung der Staatsaufsicht und vernachlässigt die andern, Vertrauen schaffenden Faktoren, wenn er zur Zeit der Blüte der deutschen Rückversicherung vor dem ersten Weltkrieg schreibt: «... c'est avec les sociétés allemandes que les opérations étaient les plus régulières et les plus sûres! La première, la principale raison c'est qu'en Allemagne les opérations de réassurances sont soumises au contrôle de l'Etat².» Doch können wir HALPÉRIN, der die Bedeutung der Staatsaufsicht gerade im richtigen Mass würdigt, zustimmen: «... le renom des sociétés suisses à l'étranger repose pour une part sur la réputation dont jouit la manière dont la surveillance est exercée, en empêchant la fondation de sociétés douteuses et en écartant celles qui s'avèrent peu recommandables³.»

c) Neutralität

Da sich in diesem Problemkreis die allgemeinen volkswirtschaftlichen Erkenntnisse und Tatsachen weitgehend auf den besondern Fall der Rückversicherung anwenden lassen, können wir uns mit einer sehr knappen Darstellung der Zusammenhänge begnügen.

Dass die *neutrale Politik und Haltung im Spannungsfeld zwischen den kriegführenden Parteien* beider Weltkriege für die finanziellen Beziehungen der

¹ GUGGENBÜHL P., Generaldirektor der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft, op.cit., p. 7.

² GOBERT, «Etudes sur la réassurance, ses avantages, ses dangers et son importance économique», Bruxelles 1923, p. 206.

³ HALPÉRIN, op.cit., p. 223.

Schweiz zu ausländischen Interessen von Vorteil war, darf als bekannt vorausgesetzt werden. Ausländisches Kapital strömte in die als sicher erachteten Tresors der Schweizer Banken; ebenso wurden den schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften verhältnismässig mehr Prämien anvertraut. Auch konnte die schweizerische Rückversicherung, da gegenseitige Beziehungen zwischen den Kriegsmächten durch Gesetze untersagt waren und die Notwendigkeit des internationalen Risikenausgleichs auch im Kriegsfall bestehen blieb, ihre Positionen im Ausland überall behaupten und sogar verstärken, während diejenigen anderer Nationen immer wieder zerstört wurden. Im Weltkrieg 1914–1918 sind die schweizerischen Gesellschaften von Rückversicherungsangeboten geradezu überschwemmt worden. GUGGENBÜHL¹ erwähnt in diesem Zusammenhang, dass aber auch während der dunkelsten Zeit des letzten Krieges, als die Schweiz faktisch nahezu von der ganzen Welt abgeschnitten war, die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft in Zürich nicht einen einzigen Auslandsvertrag verlor.

Besondere Bedeutung kommt aber auch der Neutralität als *paritätischer Haltung zwischen zwei oder mehreren Machtgruppen in Friedenszeiten* zu. Die schweizerischen Rückversicherungsunternehmen wurden vor ausländischen Konkurrenten oft nur deshalb bevorzugt, weil ihre Auslandstätigkeit nie als Mittel eines politischen oder wirtschaftlichen Imperialismus verdächtigt werden konnte. «Das haben zum Beispiel die schweizerischen Rückversicherer nach dem ersten Weltkrieg erlebt, als die neuentstandenen Nachfolgestaaten der österreich-ungarischen Monarchie ihre Rückversicherungsverträge mit Vorliebe in der Schweiz plazierten¹»; und erneut nach dem zweiten Weltkrieg, da die jungen nationalen Versicherungsunternehmen in den neu emanzipierten Staatsgebilden in Asien und zum Teil auch in Afrika «sich mit einer gewissen Vorliebe an die Rückversicherer eines neutralen Kleinstaates anlehnen, der keines politischen Imperialismus verdächtig werden kann²».

2. Vertrauensstellung durch finanzielle Garantien

a) Allgemeine Grundsätze

Grundsätzlich ist die materielle Sicherstellung finanzieller Verpflichtungen erforderlich, wenn den Versicherungsgesellschaften in Form von Prämien enorme Mittel auf lange Sicht anvertraut werden. Dies gilt vor allem in der Lebensversicherung, wo die Prämienzahlungen Spargeldcharakter annehmen. Der schweizerische Gesetzgeber, beunruhigt durch das Versagen der deutschen Gesellschaften in der Inflationszeit, trug diesem Umstand Rechnung und

¹ GUGGENBÜHL P., op.cit., p.13.

² GUGGENBÜHL P., «Die schweizerische Rückversicherung in den letzten 20 Jahren», in SVZ XXI, Nr.1, p.68.

sorgte durch Gesetze¹ für die Errichtung von Sicherungsfonds und die Regelung der Kapitalanlagen. Für die Rückversicherung jedoch, wo die finanziellen Verpflichtungen meist kurzfristiger Natur sind und wo der Erstversicherer für die rückversicherten Beträge aus Lebensversicherungsverträgen Sicherstellung zu leisten hat (Art. 1 Abs. 1 des BG vom 25. Juni 1930), erschien eine besondere gesetzliche Regelung der Reservenbildung und der Art und Weise der Kapitalanlage unnötig. So gelten für die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften nur die allgemeinen Normen des Obligationenrechts².

Obwohl der rechtliche Rahmen für die Gestaltung ihrer Finanz- und Kapitalpolitik relativ weit ist, haben sich die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften aus eigenem Antrieb immer bemüht, der Grunderfordernis jeder Rückversicherung, die Erfüllung der Verpflichtungen gegenüber den Zedenten sicherzustellen, gerecht zu werden. Im folgenden Unterabschnitt werden wir uns daher zuerst mit den allgemeinen Grundsätzen der Kapitalanlagepolitik: Sicherheit, Liquidität und Rentabilität zu befassen haben.

aa) Sicherheit

Da die Erfüllung der Versicherungsansprüche in der Zukunft liegt, muss auch die Politik einer Rückversicherungsgesellschaft eine vorausschauende sein und alle möglichen Ereignisse bei der Errichtung finanzieller Garantien berücksichtigen. Den Verpflichtungen sollte in Friedens- wie in Kriegs- oder Krisenzeiten ohne jeden vermeidbaren Aufschub nachgekommen werden. Das erste und wichtigste Anliegen des Zedenten ist also die Forderung nach Sicherheit, im Sinne der Erhaltung «der Wertbeständigkeit der Güter, die das Equivalent für das investierte Kapital bilden³». Und zwar soll die Kapitalrückzahlung wie auch die Erhaltung des dem Versicherungsbetrag entsprechenden Geldwertes als gesichert gelten. Aus diesen Überlegungen heraus wurde auch der Grundsatz der kongruenten Deckung formuliert, nach dem die Kapitalien in denselben Währungen anzulegen sind, in denen die Verpflichtungen des Rückversicherers laufen⁴.

¹ Bundesgesetz vom 25. Juni 1930 über die Sicherstellung von Ansprüchen aus Lebensversicherungen inländischer Lebensversicherungsgesellschaften.

Verordnung vom 11. September 1931 über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen.

Bundesratsbeschluss über die Bewertung der Wertpapiere in den Bilanzen der inländischen Lebensversicherungsgesellschaften.

² Insbesondere Artikel 620–763 OR über die Aktiengesellschaften – hinsichtlich des gesetzlichen Reservefonds kommt Art. 671 Abs. 6 zur Anwendung: «Konzessionierte Versicherungsgesellschaften haben den Reservefonds nach Massgabe ihres vom Bundesrat genehmigten Geschäftsplans zu bilden.»

³ PAVLINOVIC B., «Die Kapitalanlagepolitik in der Privatversicherung», Zagreb 1936, p. 17.

⁴ Vgl. dazu auch unsere Ausführungen über das Originalwährungsprinzip im 1. Kapitel.

Die Forderung nach Sicherheit der Anlage wird auch dadurch zum Ausdruck gebracht, dass Rückversicherungsbetriebe spekulative Anlagen, selbst bei hohen Gewinnchancen, unter allen Umständen zu vermeiden haben. Der Begriff der Spekulation ist nun aber sehr umstritten. Häufig wird in Versicherungskreisen die Meinung vertreten – und diese Ansicht ist durch jahrzehntelange Praxis gefestigt worden –, dass in der Rückversicherung jede Anlage der Kapitalien in Aktien, insbesondere in Aktien von Industrie- und Handelsbetrieben, spekulativ sei¹. Hier muss nun aber unsere Kritik einsetzen. Alle Fachleute dachten und denken vielfach heute noch nur an die nominelle Sicherheit. Als ideale Anlagen schwebten ihnen «goldgeränderte» Papiere vor. Dies mochte für die unproblematische Zeit vor 1914 genügt haben; die Erfahrung der deutschen Inflation und der schweizerischen Verhältnisse Mitte der dreissiger Jahre lehrten aber, dass die mündelsicheren Nominalwerte besonders den Gefahren der Geldentwertung ausgesetzt sind. Die nur geringe Berücksichtigung von Sachwerten (Aktien) zieht notwendigerweise einen realen Verlust nach sich und stellt den Grundsatz der Sicherheit ernsthaft in Frage. Wir werden beim Kommentar zu den konkreten Zahlen noch auf dieses Problem zurückkommen.

bb) Liquidität

Die Liquidität gibt über den Flüssigkeitsgrad der Aktivposten Auskunft; sie ist absolut, wenn die unmittelbar greifbaren Aktiven (Barbestände, Post- und Giro Guthaben) und die leicht realisierbaren Aktiven (leicht diskontierbare Wechsel, marktgängige Wertschriften) zusammen die restlichen Aktiven überwiegen; sie ist relativ, wenn jeder fälligen Verpflichtung an ihrem Zahlungstermin unmittelbar greifbare Aktiven gegenüberstehen. An dieser Stelle muss nun deutlich zwischen Lebensrückversicherung und Schadenrückversicherung (Elementarbranchen) unterschieden werden. Für die Deckungskapitalien der Lebensbranche, die auf lange Sicht und einen berechenbaren Fälligkeitstermin hin geäufnet werden, mag die relative Sicherheit genügen. Für die Garantiekapitalien der Elementarbranchen aber, die zur Deckung von kurzfristigen Ansprüchen aus nicht zum voraus erfassbaren Schadenfällen bereitgestellt werden, muss die Forderung nach grösserer, nach unserer Definition absoluter Liquidität erhoben werden.

cc) Rentabilität

Das Streben nach weitgehender Sicherheit und Liquidität steht aber im Gegensatz zum Drang nach möglichst hoher Rentabilität. Je höher die angestrebte Rendite ausfallen soll, desto mehr Sicherheit muss geopfert werden; je besser die Verwirklichung der Liquidität, desto kleiner der Ertrag der Ka-

¹ Vgl. PAVLINOVIC, op.cit., p.21: «Die Aktie wird als der Hauptfall der für die Versicherungsgesellschaften als spekulativ zu bezeichnenden Anlagen aufgeführt.»

pitalanlage¹. Die Kapitalerträge sind insofern als Quelle des Betriebsgewinns von Bedeutung, als auch in der Rückversicherung in mehreren Branchen stets mit Schwankungen im Schadenverlauf gerechnet werden muss, die durch Zins-
einkünfte aus investierten Kapitalien ausgeglichen werden können. Im übrigen ist zu sagen, dass bei der Beurteilung der Vermögensausweise einer Rückversicherungsgesellschaft der Sicherheit des Kapitals und dem regelmässigen Zinseingang grösseres Gewicht zukommt als der Höhe der Rendite.

b) Die Entwicklung der verschiedenen Kapitalarten

Ausgehend von diesen allgemeinen Grundsätzen der höchstmöglichen Sicherheit, der angemessenen Ertragsgestaltung und einer den Risiken angepassten Liquidität wenden wir uns nun einer Untersuchung der Entwicklung jener Kapitalien zu, die für unsere Fragestellung von Belang sind.

Zuerst müssen wir noch die betriebswirtschaftlich notwendige Unterscheidung zwischen den eigentlichen Garantiekapitalien zur Deckung ausserordentlicher Risiken und den versicherungsmässigen Gemeinschaftskapitalien zur Deckung von zufälligen, aber schätzbaren Risiken treffen². Die Garantiekapitalien werden nur für ganz bestimmte Zwecke reserviert – sie bilden die *eigentlichen Reserven*. Solche Kapitalien dürfen deshalb nicht im Betrieb selbst tätig sein, sondern werden nur herangezogen, wenn der Eintritt eines ausserordentlichen Schadenfalles zu verzeichnen ist. Die Bereitstellung des Garantiekapitals geschieht entweder durch Konstituierung eines Gesellschaftskapitals, das seiner Grösse nach über die laufenden Kapitalbedürfnisse des Betriebes hinausgeht und daher nicht voll einbezahlt werden braucht (Kapitalreserve) oder durch Anlage von Zusatzkapital, also Betriebserfolgen (Reservekapital). «Beide Formen können auch nebeneinander vorkommen, wobei die erstere mehr zur Deckung der allgemeinen betrieblichen Risiken und der eventuellen Verluste aus den Kapitalanlagen, während die letztere für die Abdeckung der wirklichen Risiken aus der Versicherung selbst geeignet ist³.»

aa) Garantiekapitalien

In den Anfängen der schweizerischen Rückversicherung war der Kapitalbedarf recht beträchtlich, da der zunächst als klein anzusprechende Risikobestand (der sich auch seiner Herkunft nach eher auf ein kleineres geographisches Gebiet beschränkte) zusammen mit den noch nicht so weit ausgebauten Retrozessionsmöglichkeiten die Geschäftsergebnisse in den einzelnen Jahren stärker voneinander abweichen liess. Doch trat später durch die

¹ Die Wechselwirkung zwischen Liquidität und Rentabilität kommt am besten am extremen Beispiel der unverzinslichen Kassabestände zum Ausdruck.

² Vgl. PAVLINOVIC, op. cit., p. 44.

³ Ibidem.

Vervollkommnung der Geschäftsführung eine erhebliche Reduktion dieses Eigenbedarfes ein. Kam dem Aktienkapital bei den noch jungen Gesellschaften eine gewisse Kapitalfunktion zu, verlagerte sich die Bedeutung jedoch mit zunehmendem Alter der Betriebe auf die freien und technischen Reserven. In gleichem Masse nahm natürlich auch die Bedeutung der Kapitalreserve ab. War also die Ausrüstung mit Aktienkapital, welche als relativ reichlich bezeichnet werden kann, dem Kapitalbedarf entsprechend in den Anfängen von ausschlaggebender Bedeutung, verlagerte sich das Hauptgewicht doch ziemlich rasch auf die sich bildenden Reserven. Überhaupt fällt die aktive, verantwortungsbewusste Kapitalpolitik für den Fall des nicht voll einbezahlten Aktienkapitals weg, da die Obligationen der Aktionäre ja nicht in bar vorhanden sind. Immerhin mag es für einen Rückversicherungsschutz suchenden Zedenten, der die Qualität des schweizerischen Angebotes und die damit verbundenen finanziellen Garantien zu beurteilen hatte, von Interesse gewesen sein, den Wert der Verpflichtungen der Aktionäre und deren Zahlungsfähigkeit kennenzulernen. Genaue Angaben sind hier natürlich nicht erhältlich, doch kann auf finanzielle Verbindung der wichtigsten schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften mit einzelnen Firmen, Gruppen oder Personen hingewiesen werden. Die Gründung der «Schweizer Rück» erfolgte 1863 durch die «Helvetia» Transport- und Feuerversicherungsgesellschaft in St. Gallen in enger Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Kreditanstalt in Zürich und der Basler Handelsbank; die «Basler Rück» entstand 1869 kurz nach den andern drei grossen Basler Versicherungsgesellschaften ebenfalls auf Initiative bedeutender Basler Handelsherren, Industrieller und Banquiers wie Oberst R. PARAVICINI, B. MERIAN-MERIAN, L. ISELIN-LAROCHE, W. BURCKHARDT-SARASIN, W. BISCHOFF-MERIAN, R. GEIGY-MERIAN und anderer; die «Prudentia» (1875) und die «Europäische» (1918) waren Tochtergesellschaften der Schweizer Rück; die «Union» (1923) wurde durch die «Münchner Rück» ins Leben gerufen, und hinter der «Neuen Rück» (1926) endlich standen bekannte Namen schweizerischer Industrieller und Bankleute wie CAILLER (Vevey), LORÉTAN-HUGUENIN (Basel), DÜBI (Solothurn), ESCHER (Zürich) und andere mehr. Die genannten Firmen- und Personennamen sind natürlich kein Beweis für die absolute Güte und Zahlungsfähigkeit aller beteiligten Aktionäre; sie mochten aber (sehr berechtigterweise, glauben wir) dem in- und ausländischen Direktversicherer als genügende Garantie seriöser Finanzierung der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften erscheinen.

Bei den *freien Reserven*, die, wie wir gesehen haben, proportional dem Alter der Gesellschaft an Umfang und Bedeutung zunehmen, wird in gesetzliche und spezielle Reserven aufgeteilt. Die Reserven für Kurs- und Valutaschwankungen sind neueren Ursprungs¹ und können als besonderer Fall der spe-

¹ 1934 erstmals mit einem Betrag von 6 Millionen Franken in der Bilanz der Schweizer Rück erschienen.

ziellen Reserven betrachtet werden. Sie zeigen uns aber deutlich, welche Wichtigkeit dem Währungsrisiko in der Rückversicherung beigemessen wird. Seit 1915 wird auch innerhalb der technischen Reserven der Elementarbranche separat eine Katastrophenreserve¹ ausgewiesen, die durchaus den Charakter einer eigentlichen freien Reserve hat. Die gesetzlichen Reserven hielten sich bei allen führenden Gesellschaften trotz namhafter Erhöhungen kontinuierlich auf ihrem höchstmöglichen Stand, erfuhren nie eine Inanspruchnahme und machen gegenwärtig etwa 30 % des gesamten Aktienkapitals aus. Noch ausgeprägter verlief die Entwicklung bei den speziellen Reserven, die bis heute auf etwa 60 % der Aktienkapitalien angewachsen sind. Die Spezialreserven der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft wurden nie, auch in Kriegs- und Krisenjahren nicht, zur Deckung irgendwelcher ausserordentlicher Risiken herangezogen. Selbst im Katastrophenjahr 1906², das der «Schweizer Rück» den höchsten je bezahlten Schaden³ von SFr. 4.290.268 verursachte, blieb diese Reserve unverändert. Das heisst also, dass die meisten schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften ausserdem auf nicht unbedeutende versteckte Reserven bauen können, die entweder durch Unterbewertung der Aktivposten in der Bilanz, normalerweise aber durch systematische Überbewertung der technischen Rücklagen geschaffen werden. In diesem Sinne äussert sich der Geschäftsbericht der Schweizer Rück, der, auf die Katastrophe von San Francisco beziehend, festhält: «Zur Bewältigung dieses ausserordentlichen Ereignisses ohne Schädigung der Prosperität der Gesellschaft kam uns zustatten die in den Vorjahren geübte Vorsorge in Dotierung der Rücklagen über das rechnungsmässige Erfordernis hinaus⁴.» Eine Schätzung über die Grössenordnung dieser versteckten Reserven fällt äusserst schwer; wir glauben aber annehmen zu können, dass sie sich meistens mindestens auf der Höhe der ausgewiesenen freien Reserven halten.

bb) Gemeinschaftskapitalien

Die technischen Reserven einer Rückversicherungsgesellschaft umfassen die Schadenreserven und die Reserven für noch laufende Risiken. Die *Schadenreserve* oder *Reserve für schwebende Versicherungsfälle* dient zur Deckung aller bereits fällig gewordenen Verpflichtungen, welche die Gesellschaft aus bestimmten Gründen – sei es, dass die Versicherungsverpflichtung noch nicht zweifelsfrei feststeht oder die Versicherungssumme noch nicht abgehoben wurde – am Bilanztermin noch nicht ausbezahlt hat. Die Schadenreserve

¹ Schweizer Rück: 1915: 6 Millionen Franken, dann ab 1918 ständig 10–12 Millionen Franken.

² Erdbeben und Feuer von San Francisco.

³ Auch seither wurde diese Schadensumme – durch ein Ereignis verursacht – nicht mehr erreicht.

⁴ Vgl. Geschäftsbericht der Schweizer Rückversicherungsgesellschaft vom 17. Mai 1907.

wuchs im Laufe der in Frage stehenden Periode proportional zum Geschäftsumfang, das Verhältnis zur Gesamtsumme der Passiven nahm ebenfalls zu, was einerseits der vermehrten Bedeutung der Elementarschadenversicherung, andererseits der Ausdehnung der Risiken an und für sich infolge der kapitalistischen Entwicklung zuzuschreiben ist. Die Notwendigkeit der Bildung einer *Reserve für laufende Risiken* – in der Lebensversicherung «*Deckungskapital*» und in der Sachversicherung «*Prämienreserve*» genannt – ergibt sich aus der Tatsache, dass die Leistungen (Prämieneinnahme – Schadenzahlung) weit auseinanderliegen können, die Rückversicherungsgesellschaft aber stets bereit sein muss, im Versicherungsfalle die versprochene Summe sofort auszahlen zu können. Für die Entwicklung der Prämienreserven und Deckungskapitalien gelten die bereits bei der Schadenreserve gemachten Bemerkungen.

Wir müssen an dieser Stelle nochmals ausdrücklich darauf hinweisen, dass das Kapital, welches man üblicherweise als technische Reserve bezeichnet, nichts anderes als versicherungsmässiges Gemeinschaftskapital ist. Die technischen Reserven sind ihrem Wesen nach überhaupt keine Reserven im wirtschaftlichen Sinne, sondern im voraus berechenbare Ansprüche der Versicherungsgemeinschaft. Das Interesse des vorsichtigen Direktversicherers wird sich demnach in erster Linie auf den Berechnungsmodus konzentrieren. Die mathematische Berechnung der erforderlichen Rücklagen erfolgt nach genauen Geschäftsplänen, die von den schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften dem Bundesrat zur Genehmigung vorgelegt werden müssen und der ständigen Kontrolle des Eidgenössischen Versicherungsamtes, das sie jährlich in seinem Bericht publiziert, unterstehen. Die staatliche Aufsicht schützt durch diese fortlaufende Überprüfung der Berechnungsart die Interessen der Erstversicherer. Ausserdem gehen, wie schon ausgeführt, die Rücklagen häufig über das rechnungsmässig erforderliche Mass hinaus, so dass dieser Exzedent als wahre, wenn auch verborgene Reserve zusätzliche Garantiefunktionen übernimmt. Das Eidgenössische Versicherungsamt hat während einiger Jahre aufschlussreiche Tabellen über die Liquidation der technischen Reserven veröffentlicht. Die letzte derartige Zahlenreihe erschien 1926; wir geben im Anhang die Zahlen für die Schaden- und Prämienreserve in der Feuerbranche wieder¹.

Die Zahlen beweisen deutlich, dass auch den technischen Reserven eine gewisse reine Garantiefunktion zukommt, indem die über das rechnungsmässig erforderliche Mass hinausgehenden Beträge freie Reserven bilden.

cc) Depots

Finanzielle Garantien besonderer Art sind im Rückversicherungsgeschäft die Reserven, welche sich in den Händen der Zedenten befinden und von die-

¹ Vgl. Zahlentafel I, Tabelle 2, p. 97.

sen verwaltet werden. Sie erscheinen in der Bilanz als aktive Posten unter der Bezeichnung «Depots aus übernommenen Versicherungen» oder «Depots bei den Zedenten¹». Diese Depots sind dazu bestimmt, dem Zedenten die Zahlung entstehender Schäden zu gewährleisten – der Erstversicherer hat das Recht, von ihnen jeden vom Rückversicherer geschuldeten Betrag a priori abzuziehen. Ein anderer – erst in den 20er Jahren aufgekommener – Grund zur Errichtung von Depots beim Zedenten liegt in der Schwierigkeit, die Saldi- und Schadenzahlungen über die nationalen Grenzen hinaus zu transferieren². Der Gedanke der Depots entsprang also den Sicherheits- und Vorsichtsbestrebungen der Zedenten. Wurden anfänglich Depots nur von jungen Gesellschaften oder in Fällen, wo über die Möglichkeit der spätern Regelung zwischen den Parteien Zweifel bestanden, gefordert, so verallgemeinerte sich dieser Brauch rasch, sodass die Depotklausel bald automatisch in die Verträge aufgenommen wurde, ohne dass dies eine besondere Bewertung der finanziellen Solidität des Rückversicherers bedeutet hätte. Unter diesen Gesichtspunkten ist auch die Entwicklung bei den schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften zu sehen. Die Beträge sind, speziell nach dem ersten Weltkrieg, so namhaft – im Vergleich zu den Nettoprämien durchschnittlich 40 bis 50 % –, dass die Depots bei den Zedenten psychologisch als Garantien doch stark ins Gewicht fallen, besonders da sie nicht mehr als Zeichen finanzieller Schwäche aufgefasst werden. Das Depot kann bei Schwierigkeiten, vielleicht nur momentanen, die unabhängig vom guten Willen des Rückversicherers entstehen können, quasi als Faustpfand dem Zedenten das Gefühl der Beruhigung im Hinblick auf den zukünftigen Geschäftsverkehr geben und dazu beitragen, dass die Atmosphäre des Vertrauens erhalten bleibt.

c) Die Anwendung der kapitalpolitischen Grundsätze

Zum Abschluss sehen wir uns noch veranlasst, die Art der Anlage der besprochenen Versicherungskapitalien unter den weiter oben formulierten allgemeinen kapitalpolitischen Gesichtspunkten zu untersuchen. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass theoretisch das Prinzip der Sicherheit bei der Anlage der Gemeinschaftskapitalien stärker berücksichtigt werden muss, da den reinen Garantiekapitalien keine bestimmten Verpflichtungen gegenüberstehen und das Risiko in erster Linie vom Rückversicherungsbetrieb selbst getragen wird. Praktisch ergab sich jedoch nie ein wesentlicher Unterschied in der Kapitalanlagepolitik, weil die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften den Grundsatz der Sicherheit immer als das wichtigste Moment erachteten. Die

¹ Umgekehrt sind die Depots aus abgegebenen Versicherungen Guthaben der Retrozessionäre, sie werden jedoch bei unserer Fragestellung nicht erfasst und sind auch von minderer Bedeutung.

² Vgl. dazu die Ausführungen im ersten Abschnitt.

Anwendung des Grundsatzes der Liquidität muss je nach Branche verschieden erfolgen. Garantiekapitalien, die zur Erfüllung der Verpflichtungen aus Lebensrückversicherungsverträgen geäufnet werden, unterliegen der der Lebensversicherung eigenen Gesetzmässigkeit des Kapitalzu- und abflusses und können deshalb weitgehend in illiquider Form bereitgehalten werden. In der Elementarbranche aber muss stets mit schlagartig eintretenden Fälligkeiten gerechnet werden und diese sind bei der Anlage des Garantiekapitals zu berücksichtigen. Die Anlage der Gemeinschaftskapitalien richtet sich nach ähnlichen Gesichtspunkten. Die Deckungskapitalien der Lebensrückversicherung werden ebenfalls auf Grund der Wahrscheinlichkeitsrechnung rechnungsmässig erfasst und auf lange Sicht bereitgestellt, die Anlage der Prämien- und Schadenreserve erfolgt eher kurzfristig und liquid.

Wenden wir uns nun der Analyse der konkreten Zahlen zu, so lassen sich bei der Entwicklung der hypothekarischen Anlagen und der Wertschriften deutlich gegenläufige Tendenzen erkennen. Der Anteil der Hypotheken, welcher schon vor der Jahrhundertwende in den Bilanzen der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften gewichtig war, stieg infolge der verbreiteten Angst vor Kursverlusten auf Wertpapieren weiter und erreichte vor dem ersten Weltkrieg seinen Höhepunkt. Die Erfahrungen mit der Entwertung der hypothekarisch sichergestellten Forderungen in allen Inflationsländern bewirkten aber ein bedeutendes Fallen des prozentualen Anteils der Hypotheken, das, verstärkt durch die Krise auf dem Baumarkt (1933–1936), dem dadurch bedingten Mangel an Nachfrage nach Hypothekarkrediten und die nach dem zweiten Weltkrieg entstandene übermässige Liquidität auf dem Geldmarkt, bis heute fort dauert. Die Wertschriftenquote blieb im letzten Jahrhundert im grossen und ganzen konstant, zeigte vor dem ersten Weltkrieg aus den oben angeführten Gründen eine leichte Senkung. Infolge der zunehmenden öffentlichen Verschuldung nahmen die Wertschriften, insbesondere die Staatsobligationen, einen immer grösseren Platz auf dem Kapitalmarkt ein und verstärkten damit auch ihre Stellung unter den Aktiven in den Bilanzen der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften. Wir erkennen, dass die Entwicklungstendenzen der beiden Hauptanlagen entgegengesetzt sind. Die Wertschriften, welche wir zu den leicht realisierbaren Aktiven zählen, haben auf Kosten der hypothekarischen Anlagen, die schwer realisierbare Guthaben verkörpern, seit dem ersten Weltkrieg ständig zugenommen. Berücksichtigen wir noch, dass sich die unmittelbar greifbaren Kapitalanlagen, das heisst Kasse, Bank- und Postcheckguthaben, zwischen 3 und 5 % aller Aktiven hielten, so ist angedeutet, dass den postulierten Erfordernissen der Liquidität in sehr starkem Masse Genüge getan wird.

Die Anlage in Wertpapieren also, die einerseits eine gewisse Daueranlage darstellt, andererseits aber auch eine leicht realisierbare Anlageart ist, hat sich in der zu beurteilenden Entwicklungsperiode bei den schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften immer mehr durchgesetzt. Wie ist es nun aber

um den Grundsatz der Sicherheit bestellt? Wenn wir die Zusammensetzung des Wertschriftenportefeuilles kritisch beleuchten (vgl. Zahlentafel II)¹, so müssen wir feststellen, dass die Gruppe der Obligationen im weitesten Sinne (Verkörperung von nominalen Geldansprüchen) überwiegt. Wurden im alten Jahrhundert die Obligationen von Privatbanken besonders bevorzugt, um die Jahrhundertwende viele Obligationen von noch nicht verstaatlichten, meist ausländischen Eisenbahnen neu ins Wertschriftenportefeuille aufgenommen, so zeichnen sich doch schon um 1910 die Anfänge einer Entwicklung ab, die bis heute fort dauert: die Tendenz, den Staatspapieren und kommunalen Obligationen den stärksten Anteil einzuräumen. Unter den Aktien nehmen die Beteiligungen an andern Versicherungsgesellschaften die erste Stelle ein, weniger aus kapitalpolitischen Erwägungen, als vom Gesichtspunkt der Beeinflussung des Erstversicherers ausgehend. (Durch die direkten oder indirekten Kapitalbeteiligungen wird den Rückversicherungsgesellschaften ermöglicht, bei der Auslese der Risiken bei den erstversichernden Gesellschaften mitzuwirken und sich zu angemessenen Bedingungen Anteile zu sichern.) Diese skizzierte Zusammensetzung des Wertschriftenbestandes ist nun aber der Ausdruck jener bereits weiter oben angeführten² orthodoxen Kapitalanlagepolitik, welche die Bedeutung der Aktie als Sachwertanspruch beinahe völlig ignoriert. Es wird die Ansicht vertreten, dass, da die Sicherheit der Kapitalanlage von der Gestaltung des Marktwertes abhängt, nur solche Effekten erworben werden sollten, deren Kurs keinen nennenswerten Schwankungen unterliegt. Da die grössten Kursschwankungen bei Aktien zu befürchten sind, ist man geneigt, diese eigentlich von der Anlage überhaupt auszuschliessen oder nur in Ausnahmefällen anzuschaffen, sofern nämlich der Aktienwerb im geschäftlichen Interesse der Rückversicherungsgesellschaft als geboten erscheint³. Es wird damit aber deutlich, dass einzig die nominelle Sicherheit Berücksichtigung findet. Hier muss nun unsere Kritik einsetzen. Der Wert des in mündelsicheren Papieren investierten Frankens entspricht häufig nicht mehr dem Wert des zurückzufordernden Frankens. Die Gefahr besteht, dass die Investoren in Nominalwerten die Folgen der Geldentwertung zu tragen haben, ohne dass sie am Wertzuwachs der Realwerte teilhaben. Deshalb drängt sich vielleicht nicht nur den schweizerischen Lebensversicherungsgesellschaften⁴, sondern auch den Rückversicherungsgesellschaften eine teilweise Überprüfung der bisher geltenden Maximen der Kapitalanlage auf, damit auch in dieser Hinsicht die Zedenten den bereitgestellten finanziellen Garantien ihr volles Vertrauen entgegenbringen können.

¹ Vgl. Zahlentafel II, p. 98.

² Vgl. supra p. 11.

³ Vgl. dazu Boss, «Die Kapitalanlagen der Unfall- und Schadenversicherungsgesellschaften», Diss. Bern 1926, p. 67.

⁴ Vgl. dazu den Artikel von CHR. GASSER, «Die Sicherheit der Kapitalanlage», in der SVZ XIX, Nr. 7, p. 229.

3. Zusammenfassung

Wir haben im Laufe unserer Ausführungen feststellen können, dass das schweizerische Angebot an Rückversicherungsschutz stets in der Lage war, das erste und wichtigste Bedürfnis eines Erstversicherers, das Streben nach Sicherheit, zu befriedigen. Wir werden in einem spätern Zusammenhang noch auf die Bedeutung der Änderung und Evolution in der psychologischen Haltung des Individuums wie der Gemeinschaft, nämlich des erhöhten Sicherheitsbedürfnisses, und deren Auswirkung auf die allgemeine Entwicklung der Rückversicherung zurückkommen. Hier aber bleibt die Tatsache festzuhalten, dass das Bild der Schweiz als Typus des sichern, stabilen Landes der Qualität und damit der Ausdehnung der schweizerischen Rückversicherung entscheidend zugute kam. Das Vertrauen in die schweizerische Rückversicherung wurde also geschaffen und gefördert durch die ruhige politische, wirtschaftliche und soziale Entwicklung unseres Landes, durch die in Friedenszeiten wie während zweier Weltkriege bewahrte Neutralität, durch die Erhaltung unserer gesunden Währung und auch die sorgfältig ausgewählten finanziellen Garantien der Gesellschaften. Ausserdem hängt ihr Erfolg natürlich auch von andern, nebensächlicheren Faktoren ab, die sie mit andern schweizerischen Exportzweigen gemeinsam hat. Zum Beispiel vom gezeigten Verständnis für die eigenen Bedürfnisse jedes ausländischen Verhandlungspartners, von der Beherrschung der Sprache und der Anpassung an die spezifischen Eigenarten des Landes.

Es ist äusserst schwierig, festzustellen, welchen Anteil jeder der vertrauenbildenden Hauptfaktoren an der Entstehung und Gestaltung des schweizerischen Qualitätsangebotes hat. Wir kommen aber bei einer gründlichen Untersuchung der Entwicklung gerade in der stärksten Aufschwungsperiode mit gutem Grund zum Schluss, dass bei der versuchten Bewertung die *typisch schweizerischen Komponenten*, nämlich die gesunde Währung und die neutrale Haltung, im Vordergrund stehen. Leitung und Verwaltung genossen mancherorts, hauptsächlich in Deutschland, seit jeher einen guten Ruf, andere Rückversicherer stellten ebenfalls umfangreiche finanzielle Garantien, und selbst die staatliche Aufsicht war in mehreren Ländern wirksam – alles Qualitätsmerkmale, die also von den ausländischen Anbietern auch angeführt werden konnten. Die schweizerischen Rückversicherer konnten zusätzlich die beiden weiteren, bereits genannten Faktoren geltend machen, welche aber durch das subjektive Verhalten des einzelnen Anbieters nicht beeinflusst worden sind. Wenn wir dies auch besonders hervorheben, so möchten wir doch keineswegs die persönlichen Verdienste und international anerkannten Leistungen der schweizerischen Rückversicherer schmälern. Denn nur im harmonischen *Zusammenwirken aller vertrauenbildenden Kräfte* scheint uns die Erklärung für die bedeutende Entwicklung der schweizerischen Rückversicherung zu liegen.

DIE ZEICHNUNGSKAPAZITÄT ALS QUANTITATIVES MERKMAL

Nachdem wir die Qualität als hervorstechendste Eigenschaft des schweizerischen Angebots an Rückversicherungsschutz behandelt haben, müssen wir uns noch, um der ökonomischen Fragestellung gerecht zu werden, der Untersuchung des quantitativen Merkmals zuwenden. Die Quantität ist, so lautet die Definition in den grossen Nachschlagswerken, die Bestimmung einer Sache nach deren mengenmässiger Grösse. In unserm Zusammenhang stellt sich somit die Frage, wie gross das Angebot in den verschiedenen Entwicklungsphasen war; oder, falls wir eine sehr intensive Nachfrage annehmen, bis zu welcher summenmässigen Limite die schweizerischen Rückversicherer Deckung und Schutz gewähren konnten. Versicherungstechnisch gesprochen: Es stellt sich das Problem der maximalen Zeichnungskapazität.

Überlegungen rein technischer Natur, wie wir sie im folgenden anstellen werden, sind natürlich nicht allein ausschlaggebend für die Beteiligung des Rückversicherers an irgendeinem Risiko. «... des éléments d'ordre financier, les rapports existant entre les deux partenaires, la communauté éventuelle de leurs intérêts, les relations entre les dirigeants, ainsi que l'ancienneté plus ou moins grande de ces relations rendent inévitables dans la pratique des différences considérables¹.» Infolge des Zusammenwirkens dieser Vielfalt von Faktoren und dank der geübten Vorsicht hielten sich die Beteiligungen immer *unter* der technisch erfassbaren Höchstgrenze. Es schien uns aber dennoch von Interesse, zu erfahren, welche Summen der professionelle schweizerische Rückversicherungsmarkt zu akzeptieren vermocht hätte, um sich – immer unter dem Konkurrenzgesichtspunkt betrachtet – das Geschäft unter Umständen zu sichern.

Unserer Untersuchung stellten sich fast unüberwindbare Schwierigkeiten in den Weg. Leider war es unmöglich, von den schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften irgendwelche Angaben über ihre Zeichnungskapazität, auch in vergangenen Epochen, zu bekommen. Nicht nur waren keine Zahlen über die Rückversicherungsbeteiligung an ausländischen oder schweizerischen Spitzenrisiken erhältlich, wie zum Beispiel der Industriekomplexe Brown Boveri oder Sulzer, wo die Versicherungssummen der Maschinen, Rohmaterialien und Erzeugnisse gegen 200 Millionen Franken erreichen, sondern es blieb uns auch der Einblick in die Verträge zur Feststellung der durchschnittlichen Vertragsrisiken verwehrt. Dieses Fehlen konkreter Zahlen veranlasste uns, eine eingehende *theoretische* Bearbeitung des Problems zu wagen und die Ergebnisse mit den anhand praktischer Faustregeln (von denen wir einige wenige in Erfahrung bringen konnten) gewonnenen Resultaten zu vergleichen.

¹ LE BLANC, «La réassurance au point de vue économique», Paris 1949, p. 217.

Die Grundlage der Zeichnungskapazität jeder Versicherungsgesellschaft bildet der sogenannte *Selbstbehalt*, das heisst jener Teil des übernommenen Risikos, welcher von der Gesellschaft auf eigene Rechnung behalten wird. Zwar ist der Ausdruck und die damit verbundene Handlung nur für den Erstversicherer typisch und wird selten im Bereich der Rückversicherung angewandt; wenn wir aber die Verhältnisse bei der Retrozession analog den Beziehungen zwischen Direkt- und Rückversicherer betrachten, so kann auch beim Retrozessionär von einem Selbstbehalt gesprochen werden. Wir möchten damit nicht die Meinung vertreten, dass der Selbstbehalt des Erstversicherers und jene Grösse, die von der Beteiligung des Rückversicherers auf eigene Rechnung behalten wird, ihrem Wesen und ihrer Bedeutung nach identisch seien, sondern den ähnlichen Vorgang rein deskriptiv gleich benennen. Hingegen nehmen wir – gestützt auf die Untersuchungen von JAHN¹ – an, dass die beiden Beteiligungen ihrer Grösse nach im Durchschnitt gleich sind².

Auf diesen Prämissen aufbauend, können wir uns nun der Berechnung der Zeichnungskapazität zuwenden. Prof. GÜRTLER macht in seiner Vorlesung über «Probleme des Risikos» folgende Angaben über die Höhe des Selbstbehalts:

20 % des Gewinnes,
2 % des Eigenkapitals,
1 % der Bruttoprämien³.

Die höchste der erhaltenen Ziffern soll als Selbstbehalt gelten. Die Zeichnungskapazität steht nun in einem zahlenmässigen Verhältnis zum Selbstbehalt, in der Direktversicherung wird die Relation Zeichnungskapazität: Selbstbehalt = 20:1 als normal angesehen⁴. Wir sind in unserer Untersuchung sehr vorsichtig gewesen und haben für die Rückversicherung das Verhältnis 4:1 gewählt; das heisst, wir nehmen an, dass die schweizerischen Rückversicherer auf jeden auf eigene Rechnung behaltene Teil (= Selbstbehalt) 4 Maxima retrozedieren können. Anders ausgedrückt: Die maximale Zeichnungskapazität sei gleich dem fünffachen Selbstbehalt.

Das Ergebnis unserer Berechnungen ist in den Zahlenreihen der Tafel III, Seite 99, zusammengefasst.

¹ JAHN WALTER, «Studien über Rückversicherung und deren Statistik», in Zeitschrift für gesamte Versicherungswissenschaft 1912, p. 546 ff.

² In Ländern mit sehr grossen Rückversicherungsgesellschaften wie der Schweiz dürfte die Beteiligung durchschnittlich ein Mehrfaches des Selbstbehalts des Erstversicherers ausmachen.

³ Prof. Dr. MAX GÜRTLER, ao. Professor für Versicherungsbetriebswirtschaftslehre an der Universität Basel, in seiner im Sommersemester 1953 gehaltenen Vorlesung.

⁴ Ibidem; vgl. auch Review vom 4. 6. 54: «In international treaty market 20-lines first surplus treaties are familiar...»

Um zu erfahren, ob unsere theoretische Konstruktion nicht völlig unhaltbar sei, haben wir mit Hilfe einiger Faustregeln aus der Praxis den Versuch unternommen, die gewonnenen Daten zu bestätigen. Die Berechnung des Selbstbehalts geschieht in der Praxis häufig auf Grund der technischen Reserven. Als Quote wird für die Transport-Branche ein Satz von 5 %, für die Feuer-Branche ein solcher von 2 % der technischen Reserven der respektiven Branchen angegeben¹. Wir haben nun als Beispiel die Feuerbranche der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft in Zürich gewählt und die auf Zahlentafel IV (Seite 99), 1. Kolonne, ersichtlichen Maxima errechnet. Unser nächster Schritt war der Rückschluss vom Feuergeschäft, das – die Abweichungen vor dem ersten Weltkrieg und während der Depressionszeit berücksichtigt – durchschnittlich die Hälfte des Gesamtgeschäftes ausmachte, auf das totale Geschäftsvolumen, das heisst auf den approximativen Selbstbehalt aller Branchen der «Schweizer Rück» (vgl. Zahlentafel IV, 2. Kolonne). Der Vergleich mit den auf Grund der Bruttoprämien erhaltenen Maxima des gesamten schweizerischen Rückversicherungsmarktes erweist sich als durchaus ermutigend; wir schliessen daraus, dass die in Tafel III zusammengefassten, theoretisch gewonnenen Resultate nicht als allzu wirklichkeitsfremd bezeichnet werden müssen.

Welche Schlüsse lassen sich nun aus den Zahlen der Tafel III ziehen?

Erstens können wir einige Bemerkungen technischer Natur, von denen manche Punkte schon im ersten Kapitel gestreift wurden, anknüpfen:

- a) Die Kolonne 2, Eigenkapital (= Aktienkapital + freie Reserven), bestätigt unsere Feststellung, dass dem Aktienkapital in den Anfängen der Rückversicherungsindustrie die grösste Bedeutung zukommt. Ferner wäre der Unterschied zu den Ziffern der Kolonne 1 viel geringer, wenn wir nicht nur die ausgewiesenen freien Reserven, sondern die gesamten freien Rücklagen erfassen könnten².
- b) Ähnliche Überlegungen gelten auch für Kolonne 3. Die gezeigten Zahlen würden positiv modifiziert, wenn wir den realen Gesamtgewinn berücksichtigten.
- c) Wir sehen folglich – die Geldentwertung in Betracht gezogen – die auf Grund der Prämien errechneten Ziffern als repräsentativste Zahlenreihe an.

Zweitens kommen wir zum Schluss, dass die Zeichnungskapazität des professionellen Marktes es den schweizerischen Rückversicherern seit dem ersten Weltkrieg – insbesondere in der für uns interessanten Periode des starken Aufschwungs und der damit verbundenen Konkurrenz mit dem Ausland – erlaubte, die Nachfrage ohne starke Rücksichtnahme auf die Quantität zu be-

¹ Aus privaten Informationen.

² Vgl. supra p. 14.

friedigen. Mussten in den Anfängen einzelne Verträge abgelehnt werden, weil sie eine zu hohe und für den jungen Markt noch untragbare Beteiligung der schweizerischen Rückversicherer vorsahen, so hat die Übernahme eines normalen, durchschnittlichen Vertragsrisikos den schweizerischen Rückversicherern seit etwa 1910 nie mehr Schwierigkeiten bereitet. Selbst an einem ausserordentlich grossen Risiko von mehreren hundert Millionen Franken, wie es zum Beispiel ein mächtiger Industriekonzern verkörpern kann¹, das natürlich nicht en bloc einem einzigen Rückversicherer angeboten wird und dessen Deckung meist auf fakultativer Basis erfolgt, konnten sich die schweizerischen Rückversicherer mit grossen Summen beteiligen.

Fassen wir also das Ergebnis unserer Untersuchung kurz zusammen: Quantitativ war das schweizerische Angebot an Rückversicherungsschutz so beschaffen, dass es seit dem ersten Weltkrieg *jede normale Nachfrage vollauf befriedigen* konnte. Nie hat ein ungenügendes Zeichnungsvermögen die Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Rückversicherer negativ beeinflusst; eher lagen die Verhältnisse so, dass die schweizerischen Anbieter durch Übernahme einer höhern Beteiligung – besonders wenn eine rasche Rückdeckung wesentlich war – einen schwächeren ausländischen Konkurrenten ausstechen konnten.

Betonen wir noch, dass eine weitere Entwicklung in der friedlichen Verwertung der Atomkraft auch hinsichtlich der Zeichnungskapazität ungeahnte Umwälzungen auslösen kann und sich unsere Ziffern als völlig ungenügend erweisen mögen. Ausserdem gilt es wiederum, zu erkennen – vgl. die Hinweise in den Abschnitten «Währung» und «finanzielle Garantien» des ersten Kapitels –, dass die Bedeutung des technischen Risikos stark abgenommen hat, während sich das kaufmännische Risiko immer stärker in den Vordergrund drängt. «Ein Börsenkrach oder eine massive Geldentwertung», versicherte uns ein Fachmann, «würde gegenwärtig die Grundlagen der schweizerischen Rückversicherung weit mehr erschüttern als eine grosse Explosions- oder Naturkatastrophe².»

¹ Eines der grössten uns bekannten Risiken sind die Anlagen der Standard Oil in Indiana, die für 380 Millionen Dollars versichert sind (Schadenmaximum theoretisch jedoch nur etwa 5 %).

² Aus einem privaten Gespräch mit einem schweizerischen Versicherungsfachmann. Wir werden auf dieses Problem noch zurückzukommen haben.

2. TEIL

DIE ENTWICKLUNG AUF DEM WELTMARKT

Nach der Betrachtung der Besonderheiten des Angebots, auf dem die im Verhältnis zur Bevölkerung und zu den andern Versicherungszweigen und Exportbranchen überproportionale Grösse der schweizerischen Rückversicherung fusst, drängt sich uns nun die Frage nach der allgemeinen historischen Entwicklung mit ihren wirtschaftlichen wie soziologischen Daten und Kräften auf. Unsere Untersuchung geht also von der möglichen Voraussetzung einer besondern Ausdehnung, dem qualitativ hervorstechenden Angebot, zur tatsächlichen Entwicklung auf dem Markt, dem Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage, über. Bevor wir den professionellen schweizerischen Markt aus dem verzweigten Gebilde der Weltrückversicherung herauslösen und gesondert behandeln, müssen wir uns über das Kräfteverhältnis innerhalb der Gesamtnachfrage und über die Verteilung des Angebots klar werden. Dabei sei uns zum bessern Verständnis der vom Rückversicherer geforderten Leistung ein Exkurs in die Ursprünge und ersten Stadien der Rückversicherung und, dadurch bedingt, der Versicherung überhaupt gestattet. Es wird sich nämlich zeigen, dass die Betonung, welche wir im ersten Teil auf das Streben nach Sicherheit legten, sich auch der historischen Entwicklung wegen rechtfertigt.

1. KAPITEL

ZUR ENTWICKLUNGSGESCHICHTE DER VERSICHERUNG UND RÜCKVERSICHERUNG

Wenn auch die moderne Rückversicherung heute als ein von den andern Versicherungszweigen verschiedenes, selbständiges Gebilde erscheint, so ist, geschichtlich gesehen, ihre Entstehung und Ausdehnung primär mit der Entwicklung der direkten Versicherung verbunden. Weder gleichzeitig unabhängig von noch gar vor den Anfängen der Versicherung lassen sich versicherungähnliche Rückdeckungen denken oder nachweisen. Die frühesten Versicherungen wurden nämlich ohne Zweifel von privaten Einzelpersonen abgeschlossen, die bestimmt nicht Haftung für mehr übernommen hätten, als sie im Schadensfall zu zahlen gewillt waren. Die Rückversicherung ist also erst später in natürlicher Entwicklung aus der direkten Versicherung herausgewachsen, und es scheint uns deshalb gerechtfertigt, zuerst das Werden der Versicherung knapp zu skizzieren.

1. Die frühen Stadien der Versicherung

Vorausgeschickt sei, dass wir den geschichtlichen Ablauf nicht einfach in chronologischer Reihenfolge aufzeichnen möchten, da die Daten durch die Forschungen von ENRICO BENSA¹ und L. GOLDSCHMIDT² der Öffentlichkeit bereits vermittelt worden sind. Wir wollen vielmehr die – wie so oft bei geschichtlicher Betrachtung – auch in diesem Zusammenhang vernachlässigte Frage der Kausalität stellen und näher auf die wirtschaftlichen, soziologischen und psychologischen Hintergründe eingehen.

Die frühesten Ansätze des eigentlichen Versicherungsgedankens lassen sich gegen Ende des 13. Jahrhunderts im oberitalienischen Raum nachweisen³. Der älteste uns erhaltene Versicherungsvertrag stammt aus dem Jahre 1347 und regelt die Versicherung der Ladung des Schiffes «Santa Clara», das von Genua nach Majorca zu segeln bestimmt war. Nicht zufällig stammen die ersten Verträge ausschliesslich aus den italienischen Hafenstädten und befassen sich nur mit der *Seeversicherung*. Im dort blühenden Seehandel nämlich, in welchem die Kauffahrer, des Schutzes der Gemeinschaft entbehrend, allein den vielen Gefahren des Meeres trotzten, hatte sich schon früh der Einzelbetrieb durchgesetzt. Der Merchant Adventurer⁴, welcher häufig sein ganzes Vermögen in einer Ladung investiert hatte, spürte als erster die Notwendigkeit einer vorsorglichen Sicherung seiner Zukunft auf kapitalistischer Grundlage. Jedoch ist die Seeversicherung nicht plötzlich in dieser Epoche des beginnenden Frühkapitalismus entstanden; ihre Wurzeln reichen bis in den Seehandel des Altertums zurück. «Nous ne soulignons jamais assez que les assurances sont le produit d'une longue et laborieuse évolution qui plonge ses racines dans un passé lointain⁵.» Schon die Griechen, besonders aber die Römer kannten ein versicherungsähnliches Seedarlehen (*faenus nauticum*) mit der Bedingung, dass im Falle eines Seeunglücks weder das Darlehenskapital noch der höhere Zins (25–33 %) zu zahlen sei. Der Darlehensgeber wurde also einzig und allein von spekulativen Erwägungen getrieben. Auch das Seeversicherungsgewerbe des Mittelalters wird durch den *Geist der Spekulation* bestimmt. Der Versicherer, der statistischen Gesetze noch absolut unkundig, konnte quasi nur einen Wettkontrakt auf den Eintritt oder den Ausfall des schädigenden Ereignisses abschliessen. Dieser spielerische Trieb zum Abenteuer und zur Spekulation kam dem oben skizzierten echten Bedürfnis nach versicherungstypischer

¹ «Histoire du contrat d'assurance au moyen âge», Paris 1897 (Übersetzung von J. VALÉRY).

² «Universalgeschichte des Handelsrechts», Stuttgart 1897.

³ Vgl. dazu GOLDING E., «A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance», London 1931.

⁴ Dieser englische Ausdruck vermag vielleicht am deutlichsten die Stellung des Kaufmanns im Seehandel zu kennzeichnen.

⁵ HALPÉRIN, op. cit., p. 37.

Deckung entgegen und ermöglichte erst das eigentliche Aufkommen der Seeverversicherung. Gab also die vorbeugende Fürsorge der seefahrenden Kaufleute den ersten Anstoss zur Ausdehnung dieses Versicherungszweiges, so blieb der spekulative Geist des Frühkapitalismus ihre wichtigste Triebkraft¹.

Ganz verschieden verlief die Entwicklung in der *Feuerversicherung*. Ihr Keim, auf dem Gemeinsinn basierend, lag in der ursprünglichen Gefahrengemeinschaft der Familie. Auf genossenschaftlicher Grundlage versicherte die Familie und Sippe, später die Gilde, jene typische Gemeinschaft des germanischen Raumes, ihre Angehörigen auf naturalwirtschaftliche Art und Weise², d. h. der Schadenersatz wurde in Form der Lieferung von Baumaterialien, des Mitwirkens am Wiederaufbau etc. geleistet. Schon aus dem 10. und 11. Jahrhundert sind uns derartige Beispiele bekannt. Die Gilde war aber auch die erste soziale Institution der Germanen, welche den Grundsatz der speziellen Entgeltlichkeit anwandte³, indem sie für den Fall, dass einem Mitglied das Haus abbrannte, besondere Beiträge erhob. Hauptgrundsatz blieb jedoch das *Prinzip der Vorsorge und Solidarität*. Im Laufe der Zeit entwickelten sich aus diesen zünftischen Gemeinschaften besondere Brandgilden, die den Anstoss zur Gründung der ersten öffentlichen Feuerkassen gaben⁴. Die Möglichkeit der Schaffung einer Erwerbsquelle war also nur der Grund zur Errichtung besonderer Feuerkassen; der Geist der solidarischen Fürsorge blieb die stärkste Triebfeder der Feuerversicherung. Dies wird durch die Tatsache unterstrichen, dass Städte und Staaten in Frankreich und Deutschland, abgesehen von ihren fiskalischen Interessen, die Versicherungsnahme zum Nutzen des Gemeinwohls als obligatorisch erklärten⁵. «La force», bemerkt HALPÉRIN treffend, «était la solidarité mutuelle coercitive⁶.»

Die Anfänge der *Lebensversicherung* reichen höchstens ins frühe 18. Jahrhundert zurück. Wohl äusserten sich beide Tendenzen, Spiel und Voraussicht, in eigener Weise; beide vermochten jedoch nur, versicherungsähnliche Institutionen zu schaffen. Schon unter den römischen Kaisern fanden sich zum Beispiel Vereinigungen von Leuten niederen Standes, *collegia tenuiorum* genannt, welche den Hinterbliebenen eines Mitglieds ein bestimmtes Begräbnisgeld auszahlten⁷. Auch gab es im Mittelalter öffentliche Leibrentenkassen, bei denen die stark überhöhten Beiträge einzig das fiskalische Interesse des Staates

¹ Von der kapitalkräftigen Versicherungsgeberseite aus wurde die Seeverversicherung als neuer Versuch, das kanonische Wucherverbot zu umgehen, entscheidend gefördert.

² Ausdruck von R. EHRENBURG in «Studien zur Entwicklungsgeschichte der Versicherung» (Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1901/02).

³ Vgl. dazu R. EHRENBURG, op.cit.

⁴ Erste Gründung: Hamburger Feuerkasse 1676.

⁵ Vgl. dazu das Reskript des Grossen Kurfürsten aus dem Jahre 1685. Abgedruckt in A. MANES, «Versicherungswesen», II. Band, Leipzig 1924, p. 187.

⁶ HALPÉRIN, op.cit., p. 59.

⁷ Vgl. A. MANES, «Versicherungswesen», I. Bd., Leipzig 1924, p. 23.

befriedigten¹. Denn die Versicherung gegen die Todesgefahr erschien den damaligen Zeitgenossen nicht als sehr dringlich, da die Folgen des Todes für die Hinterbliebenen durch die Tätigkeit der verschiedenen Gemeinschaften stark gemildert wurden. Hingegen blühten die Wett-Assekuranzen, welche auf das Leben oder den Tod einer Person abgeschlossen wurden und die als Vorläufer der modernen Lebensversicherung gelten. Wie jedoch der Name schon andeutet, handelte es sich um eine rein spekulative Operation, weil gerade die Lebensversicherung sich ohne die nötigen *mathematischen Grundlagen* zwangsläufig nie zu einem wirklichen Versicherungszweig entwickeln konnte.

Nach dieser Schilderung der einzelnen Vorläufer des modernen Versicherungswesens gilt es nun zu zeigen, wie der Ausbruch der industriellen Revolution und der beginnende Hochkapitalismus, vor allem in England, das deshalb auch als Mutterland der modernen Versicherung bezeichnet wird, die Synthese der spekulativen, erwerbssüchtigen mit den fürsorglich solidarischen Kräften bewirkte. Einerseits wurde der bisherige wirtschaftliche Rahmen in bis dahin ungeahnter Weise gesprengt: Riesige bewegliche Werte entstanden, die, schnellem Gedeihen wie auch plötzlichem Ruin ausgesetzt, ihrer Grösse und ihrer Vergänglichkeit wegen nach besserer Sicherung strebten. Die geänderte Arbeitstechnik, die Verwendung neuer Rohstoffe und hauptsächlich der Ausbau der Transport- und Verkehrsmittel schufen neue Versicherungszweige² und stachelten den kapitalistischen Erwerbssinn zu neuen Leistungen auf dem Gebiet der Versicherungen an. Andererseits ergaben sich auch in soziologischer und psychologischer Hinsicht grundlegende Veränderungen: Im geistigen Bereich war der Einzelne schon durch Protestantismus und Aufklärung auf sich selbst gestellt worden, die Industrialisierung bewirkte nun durch das Verschwinden der Gilden und Zünfte den Wegfall zahlreicher Unterstützungsmöglichkeiten und durch das Zurücktreten der staatlichen und kirchlichen Tätigkeit auch eine wirtschaftliche Isolierung des Individuums, die ein verstärktes Streben nach Sicherheit und Sicherung des materiellen Besitzes auslöste. Selbst die Welle des Abenteuer- und Spekulationsgeistes der Kaufleute und Unternehmer, der Pioniere des Kapitalismus, verebbte, und an ihre Stelle trat die bestbekannte bürgerliche Mentalität. «Toute classe capitaliste est animée au début d'un esprit nettement progressiste et novateur», schreibt H. PIRENNE, «mais elle devient conservatrice à mesure que son activité se régularise³.»

Dazu kommt nun aber noch ein drittes Moment, durch das sich die moderne Versicherung grundlegend von den bisher geschilderten Stadien unter-

¹ Vgl auch die Projekte des Florentiners Lorenzo Tonti; die erste «Tontine» wurde 1653 in Frankreich ins Leben gerufen.

² Unfall-, Haftpflicht- und Binnentransportversicherung, um nur die wichtigsten Zweige zu nennen.

³ PIRENNE HENRI, «Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme», Bruxelles 1914, p. 299.

scheidet. Wir können weder R. EHRENBURG, nach dem die Versicherung als eine naturalwirtschaftliche im Schosse der Familie entstanden ist¹, noch J. HALPÉRIN, der von moderner Versicherung schon zur Zeit der blühenden Handels- und Finanztätigkeit des Mittelalters spricht², uneingeschränkt bestimmen. Weder die solidarische Leistung der Gilden noch die spekulative Seeversicherung können unserer Meinung nach als Versicherung *stricto sensu* angesehen werden. Die moderne Versicherung beruht – wie es die Definition von A. CHAUFONT: «L'assurance est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois de la statistique³» hervorhebt – wesentlich auf ihrer *mathematisch wissenschaftlichen Grundlage*. Erst in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts wurde die wissenschaftliche Wahrscheinlichkeitsrechnung durch FERMAT, PASCAL und HUYGHENS begründet. Im Jahre 1700 entdeckte ein Schweizer Gelehrter, der Basler Theologe und Mathematikprofessor Jacob Bernoulli (1654–1704), das Gesetz der grossen Zahl, und sein posthumes Werk, die «Ars Coniectandi⁴», gilt als Grundlage der heutigen Versicherungsmathematik. Diese fundamentale Umwälzung wirkte sich schon im 18. Jahrhundert aus, als die ersten Versicherungsaktiengesellschaften⁵, sich auf die neuen Erkenntnisse stützend, den Grundstein zum modernen Versicherungswesen legten. Offensichtlich war, wie weiter oben angedeutet, der Umbruch in der Lebensversicherung, wo die Veröffentlichung der ersten Sterbetafeln⁶ bahnbrechend wirkte. Aber auch dem Gedanken der Transport- und Feuerversicherung wurde dadurch erlaubt, in den breitesten Schichten Fuss zu fassen. Vorher waren zum Beispiel die Beiträge an die Feuerkassen, welche in Unkenntnis der mathematischen Erfordernisse ihr Geschäft durchaus gewinnbringend gestalten wollten, so übersetzt und willkürlich festgelegt gewesen, dass sich nie ein grosser Kreis von Versicherungsnehmern gewinnen liess. Wir vertreten also die Ansicht, dass, zusätzlich zu den durch die industrielle Revolution verstärkten Elementen des Erwerbs und der Vorsorge, erst das Hinzukommen der Wahrscheinlichkeitsrechnung, der Statistik und der Theorie des Ausgleichs der Risiken die Entwicklung der modernen Versicherung ermöglichte.

2. Die Vorläufer der Rückversicherung

Analog dem Geiste, welcher die Anfänge der Direktversicherung bestimmte, liessen sich auch die ersten ihren Berufsgenossen Rückdeckung gewährenden Kaufleute, Banquiers, Reeder und andern Finanzleute von *rein spekulativen*

¹ EHRENBURG R., op.cit.

² HALPÉRIN, op.cit.

³ CHAUFONT A., «Les assurances, leur présent, passé et avenir», Bd. I, Paris 1884, p.216.

⁴ Basilea anno MDCCXIII.

⁵ Die erste Versicherungsaktiengesellschaft war ein englisches Feuerversicherungsunternehmen, die «Sun Fire Offices», gegründet 1710.

⁶ Erste Sterbetafel von HALEY aus dem Jahre 1693.

Erwägungen leiten. Wurde im ältesten uns überlieferten Fall der Weitergabe des Risikos, der zeitlich kaum ein halbes Jahrhundert nach den ersten Spuren der *Seeversicherung* nachweisbar ist¹, der gefährlichste Teil einer Seefahrt von Genua nach Sluys², die Strecke Cadiz–Sluys, als besonders schweres Risiko noch ex ante rückversichert, so entwickelte sich später die viel stärker durch Spiel und Wette gekennzeichnete Deckung ex post bei Überfälligkeit des versicherten Schiffes. Die lange Reisedauer, die lauenden Gefahren der hohen See und das lückenhafte Nachrichtenwesen mochten manchen Versicherer eines Schiffes anregen, auf Mittel zur Befreiung von der übernommenen Verpflichtung zu sinnen. Rückversichern hiess also jemanden finden, der – «wagemutiger als er selbst³» – bereit war, an seiner Stelle das Risiko zu übernehmen. Diese spekulativen Formen blieben durch das ganze Mittelalter hindurch erhalten, und noch im 16. Jahrhundert hält der französische Guidon de la Mer fest: «S'il advient que les assureurs ou aucun d'eux après avoir signé en quelques polices se repentent ou aient peur, il sera en leur liberté de faire ré-assurer par d'autres, soit au plus grand ou au moindre prix⁴.» Dieses rückversicherungsähnliche Geschäft entartete sogar zur reinen Börsenspekulation. Geschäftsgewandte Versicherer versuchten, ihr übernommenes Risiko zu niedrigeren Prämien weiterzugeben und strichen den Unterschied als Gewinn ein. Diese Prämiendifferenzgeschäfte nahmen in England einen derartigen Umfang an, dass die Seerückversicherung unter George II. überhaupt verboten wurde, «unless the Assurer shall be insolvent, become bankrupt or die⁵». Diese Einschränkung im königlichen Dekret führt uns zu einer weiteren uneigentlichen Rückversicherungsart, bei der nicht, wie sinngemäss anzunehmen, der Erstversicherer Rückdeckung sucht, sondern der Versicherungsnehmer sich aus bestimmten Gründen nochmals schützen will. Entweder versichert er aus Angst vor der Zahlungsunfähigkeit die Solvenz seines Assekuradeurs, oder er besorgt sich, bei erfolgter Insolvenz oder Tod, noch während der Dauer des Risikos eine neue Deckung. Im ersten Fall liegt eine besondere Kreditversicherung vor; und auch die zweite Transaktion kann nicht als Rückversicherung im eigentlichen Sinn bezeichnet werden.

Entgegen der Ansicht von GOLDING – die ersten Ansätze der *Feuerrückversicherung* seien zeitlich auch im 12./13. Jahrhundert zu suchen – vertreten wir die Meinung, dass die Rückversicherung dieser Branche keine der Erscheinungen zeigt, welche der frühen Feuerversicherung eigen sind. Auf der sekundären Versicherungsstufe *fehlt der ursprüngliche solidarische Impuls*. Wir könnten uns theoretisch den Fall vorstellen, dass eine durch ein Grossfeuer besonders schwer geschädigte Brandgilde von der nächstgrössern Gemein-

¹ 1370.

² Hafen von Brügge.

³ CRUCIGER GUSTAV, «Die Praxis der Rückversicherung», München 1926, p. 28.

⁴ Chap. II, Art. 19.

⁵ GEORGE II, stat. 19, cap. 37, 1746.

schaft, der Stadt oder dem Staat, gewisse Leistungen als Deckung erhalten hätte; in der Wirklichkeit jedoch sind keine derartigen Spuren aufzufinden. Die Tatsachen, dass das Risiko auf der primären Stufe bereits mehrfach verteilt war; dass Grossbrände meist mehrere Gilden und Gemeinschaften hart trafen; dass es keine feststehende Abstufung der Gemeinschaften gab und dass, je grösser die Zahl der Gemeinschaftsmitglieder, sich der Solidaritätswille immer schwächer äusserte, sprechen gegen rückversicherungsähnliche Vorerscheinungen. Ausserdem bestand weder die Möglichkeit – solche Hilfeleistungen hätten nie gegen Entgelt im voraus erkauft werden können – noch normalerweise die Notwendigkeit – die Versicherungssummen der Brandgilden waren so klein, dass sich eine Weitergabe gar nicht aufdrängte¹ – einer sekundären Abdeckung.

Auf alle Fälle sind die Gründe für die Weitergabe eines übernommenen Risikos in der betrachteten Periode nicht mit der auf Grund unserer Definition der Rückversicherung gewonnenen Konzeption identisch. Bestimmend war für die Rückdeckung in der frühkapitalistischen Epoche der Wunsch nach *Abwälzung* des ganzen oder mindestens eines Teils des Risikos. Es handelt sich um Einzelfälle, deren Zahl, wenn auch nicht unbedeutend, im Vergleich zur Direktversicherung wenig umfangreich blieb². Erst die Ausbildung der mathematischen Grundlagen und die Erkenntnisse der Risikentheorie konnten den wahren Zweck der Rückversicherung, die *Verteilung* der Risiken im Hinblick auf den Ausgleich der Bestände, enthüllen. So spielt die wissenschaftliche Komponente in der Entwicklung der Rückversicherung eine noch viel bedeutendere Rolle als bei der Direktversicherung; ja, wir können ruhig behaupten, dass die wissenschaftliche Grundlage die *conditio sine qua non* der modernen Rückversicherung ist. PICARD äussert in seiner These den gleichen Gedanken: «La réassurance moderne est beaucoup moins le produit de l'histoire que le résultat de la transformation profonde qu'a subie l'assurance au siècle dernier³.»

Zudem gab mit ähnlichen Wirkungen wie für die Versicherung die industrielle Revolution den Anstoss zu bedeutsamen Veränderungen in der individuellen psychologischen Haltung, der soziologischen Schichtung und der wirtschaftlichen Grössenordnung. Der durch die entwickelte Technik verursachte sprunghafte Anstieg materieller Werte bewirkte nicht nur ihrer Höhe nach bisher unbekannte Versicherungssummen, sondern verstärkte auch die Notwendigkeit der Verteilung dieser Grossrisiken durch Mitversicherung oder vermehrte Rückdeckung der über den Selbstbehalt hinausragenden Spitzen.

¹ Selbst die ersten Feuerversicherungsaktiengesellschaften, wie die «Sun Fire Offices», nahmen lange Zeit nur soviel auf jedes Risiko an, als sie auf eigene Rechnung behalten konnten (£ 500 on each policy).

² Ausgenommen die Welle des reinen Prämiendifferenzgeschäftes in England zu Beginn des 18. Jahrhunderts.

³ PICARD, «De la réassurance», Thèse Paris 1912, p. 3.

Natürlich verlieh auch die Erkenntnis, sich durch Rückversicherung eine stetige Erwerbsquelle schaffen zu können, dem Profitstreben und damit der gesamten Entwicklung einen gewissen Auftrieb. Entscheidend wirkte sich aber erst der Einfluss der bisher unwirksamen Komponente des Vorsorgens aus. GOLDINGS Ansicht, dass «the idea of reinsurance is rooted in the same human instinct that brought insurance into being: the desire that the loss of one shall be shared amongst many¹», trifft den Kern des Problems nicht. Wir glauben kaum, dass die Idee der gegenseitigen Solidarität der Rückversicherung zum Durchbruch verholfen hat. Hingegen finden wir die wichtige Rolle des Motivs der Fürsorge und Sicherung der Zukunft bestätigt. Und zwar ging diese Vorsorge nicht wie im Falle der Feuer- und Lebensversicherung vom einzelnen Individuum in seiner Funktion als Nuarbeiter, Konsument oder Kleinsparer aus, sondern, gleich wie die Rückversicherung eine Versicherung auf sekundärer Stufe verkörpert, *machte sich das Bedürfnis, zu sichern und vorzusorgen, nun auch bei den Unternehmern stärker bemerkbar*. Nochmals auf die treffenden Worte PIRENNES² hinweisend, heben wir hervor, dass die Versicherungsunternehmer und Unternehmergruppen bei fortschreitendem Kapitalismus immer weniger Wagemut zeigten und daher intensiver dazu neigten, ihre erreichte Stellung zu festigen, das bisher Erworbene zu sichern und durch Rückdeckung ihres Versicherungsbestandes für die Zukunft zu sorgen. Dieser Geist bestimmt das schon öfters erwähnte Streben nach Sicherheit des Zedenten, welches bis in die Gegenwart wirkt, ja in diesem Jahrhundert infolge der allgemein um sich greifenden Unsicherheit periodisch in verstärktem Masse wieder auflebt.

Schuf die Theorie des Ausgleichs der Risiken also die Grundlage für eine rationelle Entwicklung der modernen Rückversicherung, so bewirkte erst die Vermehrung der Risiken und deren wertmässige Steigerung sowie das neue Sicherheitsbedürfnis der Versicherungsunternehmer, dass sich diese Erkenntnisse entscheidend durchsetzen konnten.

3. Die Entwicklung der Vertragsrückversicherung

Selbstverständlich setzten sich diese wissenschaftlichen Erkenntnisse und wirtschaftlich-soziologischen Gegebenheiten nicht schlagartig durch, sondern die Rückversicherung moderner Prägung entstand allmählich in einem langsamen organischen Wachstumsprozess. Aus der Theorie, aber auch aus eigener Erfahrung erkannten die Aktiengesellschaften der Feuerversicherungsbranche immer klarer, dass der Übernahme grosser Risiken im Interesse eines günstigen Durchschnittsergebnisses gewisse Grenzen gesetzt sind. Dies um so

¹ GOLDING C.E., «The Law and Practice of Reinsurance», London 1937, p. 1.

² Vgl. supra p. 27.

mehr, als, infolge der Unternehmungsform, festen Prämieeneingängen variable Schadenzahlungen gegenüberstanden und von den Versicherungsnehmern keine Nachschüsse eingefordert werden konnten. Die Risikoteilung geschah wohl anfänglich zur Hauptsache auf dem Wege der Mitversicherung, doch kam man bald der technischen und rechtlichen Nachteile wegen von diesem System ab und knüpfte mit ausländischen Gesellschaften (um den einheimischen Konkurrenten keine Daten anvertrauen zu müssen) Rückversicherungsverbindungen an. Nur in der Seeversicherung konnte sich die Mitversicherung längere Zeit behaupten, da in den meisten Hafenstädten Versicherungsbörsen bestanden, an denen eine grosse Zahl von Gesellschaften vertreten war und sich das Risiko deshalb in relativ kurzer Zeit auf viele Schultern verteilen liess. In der Feuerbranche aber begrenzten die direkten Erwerbsgesellschaften schon früh ihre Verpflichtungen durch Rückversicherung. «Nach dem Vorbild der Seeversicherung überwiesen sie jedoch in den ersten Jahren ihrer Versicherungspraxis fast ausnahmslos den Rückversicherern nur unregelmässig von Fall zu Fall einzelne Risikoteile, über die besondere Rückversicherungspolice, ähnlich wie im Erstversicherungsgeschäft, ausgestellt wurden¹.» Daraus entwickelte sich der fakultative Rückversicherungsvertrag, welcher je nach Bedarf des Erstversicherers abgeschlossen wurde. Unabhängig vom Willen des Rückversicherers hatte dieser häufig das Recht, die Höhe seiner Beteiligung am Geschäft willkürlich festzulegen. «Die Überweisungen an den Rückversicherer erfolgten in der Regel durch einen Vertrag, der häufig ganz anders lautete als der Hauptvertrag und nicht selten einseitig zu Ungunsten des Rückversicherers festgesetzt wurde².» Der Direktversicherer nützte also den Rückversicherer noch oft rechnend aus. Doch die rasche Ausdehnung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen brachte bekanntlich eine starke Entfaltung des Versicherungswesens, und der Erstversicherer sah sich gezwungen, nach geeigneten Rückversicherungsverbindungen Umschau zu halten. Man strebte danach, durch einen einzigen Vertrag für eine Mehrheit von Versicherungen Rückdeckung zu erlangen. Bei der ungeheuren Ausweitung des Geschäftes mussten die Rückversicherungsmethoden in der Linie der grössten Einfachheit und prompten Erledigung entwickelt werden: der obligatorische Vertrag begann sich einzubürgern. «It is easy to see how the necessity to preserve connections would require an office to cover the whole of an insurance in one policy, whereupon reinsurance becomes an immediate necessity³.» Das erste vollständig vorliegende Exemplar eines laufenden obligatorischen Vertrages stammt aus dem Jahre 1821 und regelt die Rückversicherungsbeziehungen zwischen «La Nationale Compagnie d'Assurances» in Paris und der

¹ JAHN W., «Studien über die Rückversicherung», in Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1912, p. 546 ff.

² SACK WERNER, «Die deutsche Rückversicherung in der Entwicklung», Leipzig 1941, p. 111.

³ GOLDING C. E., «A History . . .», op. cit., p. 44.

«Compagnie des propriétaires réunis» in Brüssel¹. Aus der gleichen Zeit sind uns auch Verträge aus England, Deutschland und wenig später auch aus Italien überliefert. Gegen die Mitte des Jahrhunderts verdichten sich die Vertragsabschlüsse, und die – häufig gegenseitigen – obligatorischen Vertragsverbindungen zwischen zwei gleichberechtigten Direktversicherern waren zur Regel geworden.

Wir haben gesehen, dass die Abgabe des Exzedenten auf vertraglicher Grundlage aus Gründen der Vorsicht an eine ausländische Gesellschaft erfolgte, da bei der Weitergabe an eine einheimische Gesellschaft die Gefahr bestand, dass die erlangten Geschäftsgeheimnisse dazu benutzt wurden, bei Ablauf der Versicherung das Risiko selbst abzudecken². Auch sonst arbeitete man nur ungern mit der Konkurrenz zusammen, um diese Gesellschaften nicht über den eigenen Geschäftsumfang aufklären zu müssen. Ausserdem erkannte man die Gefahr der Kumulierung des Rückversicherungs- mit dem direkten Risiko, wenn Rückversicherungen mit Gesellschaften abgeschlossen wurden, die das direkte Geschäft auf dem gleichen Gebiet betrieben³. Infolge des preussischen Gesetzes vom 8. Mai 1837 verzichteten viele ausländische Unternehmen auf den direkten Betrieb in Deutschland, so dass die inländischen Feuergesellschaften, welche das gesamte Geschäft unmöglich allein verdauen konnten, gezwungen waren, vermehrt von der Rückversicherung Gebrauch zu machen. Es war nun aber für eine junge Gesellschaft keineswegs leicht, ihre Rückversicherung bei einer soliden ausländischen Gesellschaft unterzubringen. Dieser Nachteil hatte sich zuerst bei der Niederrheinischen Güter-Assekuranz-Gesellschaft in Wesel voll ausgewirkt. Das Unternehmen stand im Jahre 1840 mit der Pariser «Compagnie d'Assurances Générales» wegen eines Drittels ihrer Rückversicherung in Verhandlungen, die sich aber zerschlugen. Dies brachte ihre Leiter auf die Idee, ihren Aktionären vorzuschlagen, die Rückversicherung selbst zu übernehmen. Jeder Aktionär sollte einem internen Rückversicherungsverein beitreten. Das Experiment verlief so zufriedenstellend, dass der interne Rückversicherungsverein im Hinblick auf seine bisher erfolgreiche Wirksamkeit in einer ausserordentlichen Generalversammlung im Jahre 1842 durch Aktienausgaben offiziell konstituiert und Ende 1843 vom preussischen König sanktioniert wurde⁴. Die erste, zwar noch abhängige, Rückversicherungsgesellschaft, welche jedoch die Entwicklung der selbständigen, professionellen Rückversicherung entscheidend mitbestimmte, war somit Tatsache geworden.

¹ Vgl. dazu den Anhang zum zitierten Werk von GOLDING.

² Vgl. dazu CRUCIGER, op.cit., p. 32.

³ Vgl. dazu SACK, op.cit., p. 112.

⁴ Vgl. die Festschrift «100 Jahre Kölnische Rückversicherungsgesellschaft», Köln 1953, p. 12/13.

DAS AUFGKOMMEN DER PROFESSIONELLEN RÜCKVERSICHERER

Bevor der Gedanke einer selbständigen Rückversicherung festere Formen angenommen hatte, beschränkte sich die Rückversicherungstätigkeit wie erwähnt auf die Beziehungen zwischen zwei Abteilungen direkt zeichnender Gesellschaften. Dieser Zustand des Austausches zwischen gleich starken Direktversicherern¹ währte etwa 100 Jahre. Nicht nur war unterdessen die fakultative Rückversicherung schon fest eingebürgert, sondern auch die obligatorische Vertragsrückversicherung war bereits über ihre Anfänge hinaus gediehen. Dann entstanden, wie wir es am Beispiel des Weseler Rückversicherungsvereins gezeigt haben, aus den Rückversicherungsabteilungen der gemischt arbeitenden Gesellschaften einzelne abhängige Tochtergesellschaften, die innerhalb des Geschäftsbetriebes eine rechnerisch selbständige Einheit bildeten.

1. Die Gründung der ersten reinen Rückversicherungsgesellschaften

Die Ausdehnung der Feuerversicherung in Deutschland hatte auch für die Rückversicherung eine breitere Grundlage geschaffen. Gegen Mitte des vergangenen Jahrhunderts erlebte, ausgelöst durch die breite Entfaltung des Wirtschaftslebens, die private Versicherung eine solche Hochkonjunktur, dass sich der Mangel an ausreichenden Rückdeckungen, dessen Ursache wir kennenlernten, immer stärker bemerkbar machte. Das Bestreben, den aus der Rückversicherung dem Ausland zufließenden Gewinn dem eigenen Lande zu erhalten, hat im Zeitalter der aufkommenden Nationalismen die Gründung unabhängiger Rückversicherungsgesellschaften im Inland noch wesentlich gefördert.

War der Gedanke also schon um 1840 in den Köpfen führender Versicherungsfachleute verwurzelt, so scheinen bald darauf einige grosse Feuerkatastrophen den unmittelbaren Anstoss zur praktischen Verwirklichung gegeben haben. Der Brand von Hamburg (5. bis 8. Mai 1842) und anderer grösserer Städte (Memel, Perkunnen usw.) und der dadurch hervorgerufene Zusammenbruch einiger Feuergesellschaften weckten das Bedürfnis nach grösserem Schutz und besserer Verteilung des Risikos und führten zur Herabsetzung der von den Versicherungsgesellschaften auf eigene Rechnung gehaltenen Beiträge. Dadurch trat automatisch eine stärkere Beanspruchung der Rückversicherung ein. Der erste Lösungsversuch zur Deckung der gesteigerten Nachfrage war die geschilderte Errichtung einer Tochtergesellschaft. Aber schon im gleichen Jahr trat in Köln der stellvertretende Direktor der Colonia, PAUL

¹ Heute Reziprozitätsaustausch genannt.

FRIEDRICH KALLE, mit einem Projekt zur Gründung einer selbständigen Rückversicherungsgesellschaft vor die Öffentlichkeit. Im Gründungsprospekt machen die Förderer dieses Plans geltend, «dass man der reinen Rückversicherungsgesellschaft den Vorzug geben wird, eben weil sie nicht zugleich direct versichert, also nie als Concurrentin der rückversicherten Gesellschaft auftreten kann, und weil den deutschen Gesellschaften der solide deutsche Rückversicherer um Vieles angenehmer sein muss, als der des Auslandes¹.» Nach der Gründungsversammlung vom 28. Dezember 1842 wurde der Plan hauptsächlich von GUSTAV MEVISSEN gefördert; aber gewisse rechtliche Einwände der Regierung bewirkten, dass die Konzession erst 1846 erlangt werden konnte. Eine scharfe Pressefehde gegen die Anlehnung der neu zu gründenden Gesellschaft an die Colonia und die nun einsetzende wirtschaftliche Krise verzögerten die Aktienzeichnung und die Geschäftsaufnahme. Erst am 1. Juli 1852 konnte die Geschäftstätigkeit aufgenommen werden, nachdem das Bankhaus Rothschild in Paris die restliche Aktienplazierung übernommen hatte. Schon in den Jahren 1853–1855 wurden auf dem Gebiete der Feuerversicherung internationale Verbindungen mit Österreich, der Schweiz, Belgien, Holland und Frankreich angeknüpft. 1855 versuchte die Kölner Rückversicherungsgesellschaft, ihr Geschäft auch auf England auszudehnen. Da man aber das verlustreiche englische Homegeschäft auch mit übernehmen sollte, ward von der beabsichtigten Ausdehnung abgesehen. Die Geschäftsereignisse zeigen wechselnden Erfolg und waren noch sehr stark, wie die Geschehnisse aller andern Rückversicherungsgesellschaften, mit dem Wirtschaftsablauf verknüpft.

Die gesteigerte Nachfrage zog ein erhöhtes Angebot nach sich: die Gründungen mehrten sich. Im gleichen Jahrzehnt folgten in Deutschland 1853 die Aachener und 1856 die Frankfurter Rückversicherungsgesellschaft, beide in enger Verbindung mit den gleichnamigen direkt arbeitenden Gesellschaften entstanden; ferner die erste ausserdeutsche Gründung, «La Nationale Belge, Société Anonyme de Réassurance» in Brüssel (1858). Weitere Unternehmen folgten in Österreich-Ungarn², in Deutschland³ und in der Schweiz⁴.

Bisher haben wir uns fast ausschliesslich mit der Feuerversicherung befasst, auf deren Gebiet die Voraussetzungen zur Entwicklung der vertraglichen Rückversicherung und ihrer Verselbständigung besonders günstig waren. Der Vollständigkeit halber geben wir noch eine gedrängte Darstellung der Entwicklung in den andern Hauptbranchen. In der See- und Transportrückversicherung verlief der Prozess aus den früher erwähnten Gründen⁵ langsamer.

¹ Festschrift op. cit., p. 23.

² Pannonia, Tochtergesellschaft der ersten Ungarischen (1861), Sekuritas, Rückversicherungsgesellschaft in Wien (1865).

³ Magdeburger (1862), Rheinisch-Westfälische (1870) etc.

⁴ Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft in Zürich (1863), Basler Rückversicherungsgesellschaft (1869).

⁵ Vgl. supra p. 32.

Bei den führenden Seeversicherern der Welt, den Engländern, war das System der Mitversicherung, wie es am ausgeprägtesten im Lloyds Markt verwirklicht worden und bis heute erhalten geblieben ist, tief verwurzelt. Die ersten Vertragsverbindungen lassen sich erst 1843 auf dem Kontinent nachweisen¹. Auch in der Lebensversicherung war die Mitversicherung der Rückversicherung vorangegangen. Ausserdem behielten in dieser Branche die alten finanzstarken Gesellschaften sehr grosse Summen auf eigene Rechnung, so dass die ersten Lebensverträge nicht vor 1858 zustande kämen. Obschon die Entwicklung der obligatorischen Seerückversicherung verhältnismässig spät eingesetzt hatte, nahmen die meisten Gesellschaften die Tätigkeit in dieser Branche schon in ihren Anfangsjahren auf. Dem Abschluss von Lebensverträgen hingegen stellten sich gewisse finanzielle Hindernisse in den Weg, da die jungen Unternehmen vielfach «die erforderlichen starken, jedesmal für die Lebensdauer der Versicherten zinsbar fest anzulegenden Reserven²» noch nicht aufzubringen vermochten.

Die Periode bis 1880 lässt sich durch die starken Schwankungen auf dem professionellen Rückversicherungsmarkt charakterisieren. Einesteils zeigten die neugegründeten Gesellschaften, deren Rücklagen sich zwangsweise noch in einem bescheidenen Rahmen hielten, eine enge Abhängigkeit von der allgemeinen Wirtschaftslage. Die Krisen 1857/59 und 1866/68, welche die Schadenquoten im Feuergeschäft beträchtlich ansteigen liessen, bewirkten, vor allem in Deutschland, empfindliche Erschütterungen einzelner Gesellschaften. Andererseits führte die nun auftretende Konkurrenz der Gründerzeit zu einer merklichen Verschlechterung der Lage der Rückversicherungsunternehmen. Durch gegenseitige Prämienunterbietungen glaubten sie sich genügend Vorteile zu verschaffen, um die eigene Existenz bis in die Zeiten normalerer Verhältnisse zu sichern. Die Stellung einzelner Gesellschaften wurde aber immer unhaltbarer, und der Reinigungsprozess des Jahres 1882 bereitete manchem Rückversicherungsunternehmen ein frühes Ende.

2. Die Gründung der Münchener Rückversicherungsgesellschaft

«Einen Markstein in der Entwicklung der Rückversicherung bildet die 1880 erfolgte Gründung der Münchener Rückversicherungsgesellschaft³.» Die neuen Wege, welche diese Gesellschaft unter der Leitung ihres genialen Gründers, CARL VON THIEME, einschlug, führten nicht nur zur dominierenden Position auf dem einheimischen Rückversicherungsmarkt, sondern in nur zwei Jahrzehnten zur eigentlichen Vormachtsstellung auf dem Weltmarkt. Da sie in mannigfaltiger Beziehung die moderne Entwicklung der Rückversicherung

¹ Zwischen den «Assecurazioni Generali» und der «Riunione Adriatica».

² Vgl. Festschrift op.cit., p. 6.

³ CRUCIGER, op.cit., p. 36.

bis in die neueste Zeit beeinflusst hat, müssen wir uns mit dieser Gesellschaft etwas ausführlicher befassen. Unsere Ausführungen sind also «nicht nur ein Entwicklungsabschnitt eines einzelnen Unternehmens, sondern ein Teil Rückversicherungsgeschichte schlechthin¹».

Der Gedanke des Risikenausgleichs hatte sich in den regionalen, mehr auf kleine Verhältnisse zugeschnittenen Tochtergesellschaften noch nicht bahnbrechend durchgesetzt. Das hervorragende Verdienst THIEMES war es, rechtzeitig die Notwendigkeit internationaler Beziehungen und die Ausdehnung auf viele Branchen erkannt zu haben. Zwar waren die uns bekannten ersten reinen Rückversicherungsgesellschaften auch schon in der Lage, auf eine internationale Ausdehnung ihrer Verbindungen hinzuweisen, die sich jedoch meist auf wenige Länder des europäischen Westens beschränkten. Bei der Anknüpfung jener weltumspannenden Beziehungen, welche die Rückversicherung heute kennzeichnen, ist die Münchener Rück als Vorbild vorangegangen. THIEMES Weitblick liess ihn in konsequenter Befolgung dieser auf Ausdehnung gerichteten Gedankengänge auch zur Erkenntnis gelangen, dass die Mittel seiner Gesellschaft auch zur Einführung neuer Versicherungszweige eingesetzt werden sollten.

Zur Erreichung dieser beiden Ziele, des regionalen und branchenmässigen Ausgleichs, versuchte THIEME, gegenüber den Erstversicherern den Standpunkt eines gleichberechtigten Partners zu vertreten und durchzusetzen, um so zu Vertragsbedingungen zu gelangen, die einen durchschnittlichen Geschäftserfolg sicherstellten. Während die Rückversicherer bisher eher darauf angewiesen waren, zu akzeptieren, oder in enger Anlehnung an die Muttergesellschaft nur aus deren Geschäft gespiesen wurden, suchte er nun nach Verbindungen, die der Münchener Rück laufend ein erträgliches Aliment zuführten. «Da jedoch die Stellung der damaligen selbständigen Rückversicherungsgesellschaften noch nicht so gefestigt war, dass die Erstversicherer ohne weiteres die Gleichstellung ihrer Rückversicherungskontrahenten anerkannt hätten²», waren solche Verbindungen am besten auf dem indirekten Weg der Kapitalbeteiligungen zu erlangen. Denn der Erwerb der Aktienmajorität des vertragschliessenden Partners eröffnete die Möglichkeit, auf diesen den entsprechenden Einfluss ausüben zu können. Gründeten bisher die direkt arbeitenden Gesellschaften Rückversicherungsunternehmen in Form von Tochtergesellschaften, so kehrte THIEME nun die Verhältnisse um. Vielfach wurden finanziell gefährdete Unternehmen saniert und sehr günstige Verträge (auf lange Dauer abgeschlossen) als Gegenleistung gefordert oder gar der ganze Bestand notleidender Gesellschaften übernommen. Durch diese Beteiligungen, deren Zahl sich bis 1914 auf 41, davon nur 6 Partizipationen an reinen Rückversicherungsunternehmen, erhöhte, sicherte THIEME seiner Gesell-

¹ SACK, op.cit., p. 36.

² SACK, op.cit., p. 153.

schaft ein reichliches Geschäft und jenen Vorsprung vor allen Konkurrenten, der die Münchener Rück zum weitaus grössten Rückversicherungsunternehmen der Vorkriegszeit machte. Die Münchener Rückversicherungsgesellschaft löste also auf dem Gebiet des Versicherungswesen die Zusammenschlussbewegungen und Konzernbildungen neuester Prägung aus und schuf in Gemeinschaft mit ähnlichen Konzernen allmählich «jene mehr oder weniger durchsichtigen Verflechtungen des direkten und indirekten Versicherungsgeschäfts aller Länder der Erde, die wir heute einfach mit dem Sammelbegriff moderne Rückversicherung¹ bezeichnen²».

3. Die Lage vor dem ersten Weltkrieg

Die Rückversicherung nahm, wie bereits angedeutet, in den Jahren 1880 bis 1914 einen ungeheuren Aufschwung. Die Prämieinnahmen der «Münchener Rück» zum Beispiel stiegen von rund einer Million Mark im Gründungsjahr 1880/81 auf über 200 Millionen im letzten Vorkriegsjahr.

Die Gründungen mehrten sich trotz der Rückschläge der Jahrhundertwende, als das durch Prämientreiberei bedingte schlechte Feuerrückversicherungsgeschäft mehrere Gesellschaften zur Liquidation zwang, und trotz der Katastrophe von San Francisco, die 1906 wiederum einige Konkurse auslöste, so dass vor dem ersten Weltkrieg der grösste Teil des gesamten Angebots³ in den Händen berufsmässiger Rückversicherer lag. Die meisten der führenden Rückversicherungsgesellschaften sind während oder gar vor dieser Periode gegründet worden und konnten ihre dominierende Stellung bis in die Gegenwart behaupten. Selten nur sind die Fälle⁴, in denen viel später gegründete Unternehmen so erstarkten, dass sie in die Lage kamen, mit den alten Gesellschaften zu konkurrieren. Die Tabelle 1 (auf Seite 97)⁵ vermittelt einen Überblick über die Verteilung nach Ländern und Gründungsjahrzehnten aller Gesellschaften, die vor 1910 entstanden und bis heute erhalten geblieben sind.

a) Die Angebotsverhältnisse

«Deutschland beherrscht – abgesehen von der Transportrückversicherung – den gesamten Rückversicherungsmarkt. Es hat bei weitem die meisten und bei weitem die grössten Rückversicherungsgesellschaften aufzuweisen. Der Einfluss deutschen Unternehmergeistes und deutschen Kapitals, welcher in Ge-

¹ Dieser Begriff deckt sich nicht mit unserer theoretischen Definition.

² SACK, op.cit., p.155.

³ Ausser, wie wir noch sehen werden, dem Anteil der englischen gemischten Gesellschaften in der Transportrückversicherung.

⁴ Ausser in den Vereinigten Staaten und im Fall der ausgewanderten russischen Rückversicherungsgesellschaften.

⁵ Vgl. Zahlentafel I, Tabelle 1, p.97.

stalt der deutschen Rückversicherung in allen Ländern der Erde ausgeübt wird, ist sehr bedeutend¹. » Die Tatsachen sprechen für die Richtigkeit dieser Feststellung von ALFRED MANES aus dem Jahre 1911. Von den 576 Millionen Mark Weltpremieneinkommen des Jahres 1913 hatte sich Deutschland einen Anteil von 67 % gesichert². Die im Anhang gemachten Aufstellungen³ für die bedeutendsten Angebotsländer werden diesen Sachverhalt bestätigen.

Deutschland überragt als Anbieter die Rückversicherer aller Länder. Durch Befolgung und Anwendung der von THIEME vorgezeichneten Mittel und Methoden erlangten die deutschen Rückversicherer ihre unvergleichliche Stellung und internationale Bedeutung, welche ihnen 1913 einen Exportüberschuss von 182,5 Millionen Mark Rückversicherungsprämien einbrachte. Diese Entwicklung zum wichtigsten Versorger des Weltmarktes, hauptsächlich des Feuerrückversicherungsmarktes, war durch den Ausfall des Hauptkonkurrenten, England, noch entscheidend gefördert worden. Die günstigen Verdienstmöglichkeiten in der direkten Versicherung hatten die englischen Gesellschaften bewogen, sich von der weniger erträglichen Rückversicherung zurückzuziehen⁴, so dass für die aufstrebende deutsche Rückversicherung eine besonders gute Konkurrenzlage entstand. Die Internationalität der deutschen Feuerrückversicherung wird durch die Tatsache unterstrichen, dass im Jahre 1913 durchschnittlich 70,6 % der Bruttoprämien aus dem Ausland stammten⁵.

Den zweiten Platz unter den Anbietern nehmen mit fast gleicher Bedeutung die *Schweiz* und *Russland* ein. Obschon in der Schweiz die Feuerrückversicherung auch die erste Stelle unter allen Versicherungszweigen hält, kommt der Lebens- und Unfall/Haftpflicht-Rückversicherung ein nicht unbedeutender Teil am Exportüberschuss zu. Die Bedeutung Russlands als Anbieter beschränkt sich hingegen ausschliesslich auf die Feuerrückversicherung. Die russische Entwicklung geht auf den Finanzminister WITTE zurück. Auf dessen Anregung nämlich wurde 1895, um einen Ausgleich der russischen Zahlungsbilanz zwecks Durchführung der Goldwährung zu erwirken, die Nationalrussische Rückversicherungsanstalt in St. Petersburg ins Leben gerufen. Obwohl diese Anstalt nach kurzem Bestehen ihren Geschäftsbetrieb infolge ungünstiger Ergebnisse einstellen musste, scheint das Beispiel lehrreich gewirkt zu haben, denn seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts nahmen die russischen Feuerversicherungsgesellschaften in grösserem Umfange die Rückversicherungstätigkeit im Ausland auf, zur Hauptsache in den Vereinigten Staaten.

Österreich-Ungarn darf nur mit Vorbehalten unter die typischen Angebotsländer eingereiht werden. Die 1895 einsetzenden Kapitalbeteiligungen deut-

¹ MANES ALFRED, «Grundzüge des Versicherungswesens», Leipzig 1911, p.138.

² Aus der Review, Reinsurance Number, 1927.

³ Vgl. Zahlentafel V, Tabelle 1, p.100.

⁴ Vgl. HOLLITSCHER CH., «Internationale Rückversicherung», Berlin 1931, p.102.

⁵ AUS BOLWIN, «Über die wirtschaftliche Bedeutung und Natur der Rückversicherung», Diss. Göttingen 1921, Anhang.

scher Gesellschaften, besonders der Münchner Rück und des Nutzenbecher-Konzerns, weisen eher auf die wahren Verhältnisse hin. HOLLITSCHER bemerkt richtig¹, dass man die Rückversicherung Österreich-Ungarns zu einem nicht unbeträchtlichen Teil als Vorposten deutscher Akzeptanten im Südosten Europas bezeichnen kann. Deutschland gegenüber war das Land ein wichtiges Absatzgebiet; in der übrigen Welt, speziell im Balkan und in Italien, trat die Donaumonarchie als starker Anbieter auf.

Die Ziffern der bedeutenderen Rückversicherungsgesellschaften der übrigen Welt halten sich in bescheidenerem Rahmen. Die skandinavischen² und französischen Unternehmen vermögen kaum dem einheimischen Bedarf zu genügen. Nur Englands Stellung bedarf noch einer besondern Erläuterung. In *Grossbritannien* war bekanntlich das Seerückversicherungsverbot bis ins Jahr 1864 in Kraft geblieben. Die grosse Transportrückversicherungsnachfrage wurde durch direkt zeichnende Gesellschaften oder durch die Lloyds Underwriters befriedigt. Noch andere Gründe erschwerten das Aufkommen einheimischer professioneller Rückversicherer. Zum Beispiel behielten die grossen englischen Gesellschaften enorme Summen auf eigene Rechnung oder forderten schon früh Reziprozitätsleistungen. «Another difficulty which confront a British reinsurance company is the ultraconservatism of the great companies and their absolute horror of change³.» Zudem waren starke ausländische Rückversicherer, vor allem deutsche, bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in England tätig. Vor dem ersten Weltkrieg lagen die Verhältnisse in England so, dass ein bedeutendes Angebot an Transportrückversicherung durch gemischt arbeitende Unternehmen aufrechterhalten wurde; in der Feuerbranche aber ein Rückversicherungsstrom auf den Kontinent floss.

b) Die Nachfrageverhältnisse

Im alten Jahrhundert hatte sich die Nachfrage fast ausschliesslich auf dem *europäischen Festland* und in *England* manifestiert. Die wichtigsten Absatzgebiete waren Grossbritannien, Frankreich, Italien, Russland und Schweden gewesen. Die Erschliessung der *Vereinigten Staaten* als bedeutendes Absatzgebiet begann erst um die Jahrhundertwende. Zwar lassen sich schon um 1885 Verbindungen der Kölnischen Rück mit Amerika, via German-American Insurance Company New York, nachweisen, die aber nur bescheidene Zessionen einbrachten. Die gesetzlichen Bestimmungen nämlich unterbanden lange Zeit die Tätigkeit ausländischer Rückversicherer in den Vereinigten Staaten. Um den Abfluss von Rückversicherung ins Ausland nach Möglichkeit zu erschweren, wurden Rückdeckungen bei fremdländischen Gesellschaften, die keine Konzession hatten, verboten. Die Konzession auslän-

¹ Vgl. HOLLITSCHER, op.cit., p. 110.

² Ein leichter Exportüberschuss ist in Dänemark nachweisbar.

³ Aus der Review, 1904.

discher Unternehmen war aber an die Stellung hoher Kauttionen gebunden. Die Gesetze forderten ein Depot beim Insurance Department von 200 000 \$ für jede Branche, in der die Tätigkeit aufgenommen wurde, und ausserdem bestanden in den einzelnen Staaten noch zusätzliche Vorschriften über Fonds, die von jeder Versicherungsgesellschaft zu hinterlegen waren¹. Diese Schranken bewirkten die Ausbildung eines ausgesprochenen Binnenmarktes, auf dem die Rückversicherungsnachfrage durch gemischte einheimische Unternehmen gedeckt wurde. Erst ihre finanzielle Erstarkung erlaubte es den europäischen Gesellschaften, sich auf dem amerikanischen Markt festzusetzen. 1897 gründete die Münchener Rück als erste europäische Gesellschaft eine Filiale in den Vereinigten Staaten und löste dadurch die Einbeziehung Amerikas in den internationalen Markt aus. Der Anteil der ausländischen reinen Rückversicherer am Gesamtgeschäft wuchs in wenigen Jahren rapid an. Vor dem Kriege dürften die ausländischen Rückversicherer etwa die Hälfte des gesamten Angebots gestellt haben; die Nachfrage wurde hauptsächlich durch deutsche und russische Gesellschaften gedeckt.

c) Die regionale und sachliche Aufteilung

Unsere Aussagen über die Struktur der Nachfrage werden durch die nachstehenden Angaben, welche gleichzeitig den bereits weitgehend verwirklichten internationalen Risikenausgleich hervorheben, bekräftigt. Die deutschen Rückversicherer waren in allen wichtigsten Ländern Europas, in den Vereinigten Staaten und andern überseeischen Gebieten, unter andern auch in Japan und Kanada, tätig. Das Hauptgewicht des Auslandsgeschäftes (bei der Münchener Rück etwa 70 %²) lag in *England* (nahezu Monopolstellung in der Feuerrückversicherung), in den *Vereinigten Staaten* (da die deutschen Gesellschaften als erste Anbieter auf dem amerikanischen Markt aufgetreten waren) und in *Russland* (nach dem Scheitern des national-russischen Versuchs). In zweiter Linie folgten als Absatzgebiete Österreich-Ungarn, Frankreich, Belgien, Italien, Holland und die Länder des Baltikums.

Über die Einführung und Ausdehnung der einzelnen Branchen wurden bereits die wichtigsten Angaben gemacht. Die sachliche Verteilung der Risiken im Jahre 1913 zeigt, dass zwar die Feuerrückversicherung ihre beherrschende Stellung behaupten konnte, die Entwicklung zum branchenmässigen Risikenausgleich aber schon stark fortgeschritten war³:

Feuer	Leben	Transport	Unfall/Haftpflicht	Diverse
52,2 %	14,4 %	18,1 %	9,4 %	5,6 %

¹ Zum Beispiel im Staate New York: mindestens 300 000 \$ in der Feuerbranche, 100 000 \$ in der Transportversicherung. Vgl. HOLLITSCHER, op.cit., p. 123.

² Nach persönlich zur Verfügung gestellten Unterlagen.

³ Durchschnitte aller deutschen Rückversicherungsgesellschaften nach BOLWIN, op.cit., Anhang.

KRIEGS- UND ZWISCHENKRIEGSPERIODE

Bei der eigenartigen Schichtung des Marktes musste jede zwangsweise Trennung von Angebot und Nachfrage tiefgreifende Wirkungen haben. Der Kriegsausbruch zwischen den Mittelmächten und den Ententeländern bedeutete die Loslösung der Versorgungsgebiete von den bedeutendsten Absatzländern und bildete den Auftakt zu einer weitgehenden Umschichtung auf dem Weltmarkt.

1. Die Umschichtungen der Kriegs- und Nachkriegszeit

Nach deutscher Auffassung blieben zwar die Rückversicherungsverträge mit den feindlichen Staaten in Kraft, allerdings mit der Erfüllungsunmöglichkeit für die Dauer des Krieges. Rein rechtlich hätte sich die zeitweilige Unmöglichkeit im Rechtssinne als eine dauernde erweisen können, wenn infolge der notwendigen Verzögerung der Leistung der Inhalt der Leistungspflicht geändert hätte¹. Praktisch hingegen beendete der Ausbruch des Krieges zunächst durch Akte der englischen und französischen Gesetzgebung die Tätigkeit der deutschen Rückversicherer in Grossbritannien und Frankreich, während die englische Seeherrschaft das Überseegeschäft empfindlich lähmte. Insbesondere die Angelsachsen wandten sich gegen jede Aufrechterhaltung friedlicher Handelsbeziehungen zu feindlichen Mächten und erreichten durch das Erstellen von schwarzen Listen, durch scharfe Pressekampagnen (Times) und durch Anklage auf Handelsspionage die Liquidierung des deutschen Rückversicherungsgeschäftes in England. Mit Russland konnten die deutschen Rückversicherer lange Zeit ihre Verbindung auf dem Umweg über neutrale Länder bewahren, 1916 setzte auch dort die Kriegsgesetzgebung ihrer Tätigkeit ein Ende. Mit dem Eintritt Amerikas in den Krieg und dem amerikanischen Gesetz gegen den Handel mit Feinden vom 6. Oktober 1917 fiel der letzte direkte Schlag gegen das deutsche Rückversicherungswesen. Der Friedensvertrag vom 28. Juni 1919 besiegelte in den Paragraphen 20 bis 24 der Anlage zu Abschnitt V, Teil X, das Schicksal der deutschen Rückversicherung für manche Jahre: Alle obligatorischen Verträge mit natürlichen oder juristischen Personen, die im Kriege als Feinde gegolten hatten, wurden durch diese Tatsache rückwirkend aufgehoben.

Der Fortfall eines grossen Teils der bisherigen Absatzgebiete machte sich in den ersten Nachkriegsjahren durch einen nicht unwesentlichen Ausfall im Umsatz bemerkbar². Die deutschen Rückversicherer versuchten, durch Kom-

¹ Vgl. dazu FULB, «Die deutschen Rückversicherungsverträge im Kriege», in Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 16, p. 623.

² Vgl. HOLLITSCHER, op. cit., p. 139.

pensionsausdehnungen in Österreich, in den Nachfolgestaaten, auf dem Balkan, in der Türkei und natürlich im eigenen Land den Geschäftsrückgang aufzuhalten. Teilweise wurde die Nachfrage durch Beteiligungspolitik künstlich erschlossen und bei den beherrschten Zessionsbetrieben eine unnatürlich hohe Rückversicherungsquote erzwungen. In Deutschland wurde die Lücke zwar durch die infolge der Häufung von Transporten und Waren wie infolge der inflatorischen Wertsteigerung hervorgerufene Nachfrage kurzfristig überdeckt. (In den Jahren 1922 und 1923 können wir während der Gründungsflut der Inflation knapp 200 Gründungen von Rückversicherungsgesellschaften nachweisen.) Die meist schon bei ihrer Errichtung finanziell schwachen Unternehmungen, denen das Durchhalten nur durch die immer schneller fortschreitende Inflation ermöglicht wurde, gerieten nach der Stabilisierung in arge Bedrängnis und schädigten so den guten Ruf der deutschen Rückversicherung, zumal dieses Schicksal auch alten Unternehmungen nicht erspart blieb. Von der Auslösung dieser innern Wirren abgesehen, erschütterte die Inflation auch die Restpositionen der deutschen Rückversicherer im Ausland. Nicht so sehr das geschwächte Vertrauen in die deutsche Währung, als vielmehr die Unmöglichkeit, mit den entwerteten Marktbeträgen Auslandsschäden zu regulieren, führte meistens zum Abbruch der letzten noch bestehenden Verbindungen.

a) Die Stellung Deutschlands nach der Währungsreform

Nach 1924 vermochten die deutschen Rückversicherer langsam den durch Krieg und Inflation verlorenen Grund und Boden auf dem internationalen Markt wiederzugewinnen. Auf dem Rückversicherungsmarkt für erstklassiges Geschäft, namentlich für Feuerverträge, hatte man aber den Versorger Deutschland entbehren gelernt. Der Wiederaufbau stiess somit auf bedeutende Schwierigkeiten. Um die auch auf dem Inlandmarkt nicht zu kompensierende Abnahme des Feuergeschäfts auszugleichen, wurden die Akzeptationen in der Transport- und Unfallbranche, deren Rentabilität weit unbefriedigender war, erhöht. Der rasche Wiedergewinn des englischen Transportrückversicherungsgeschäfts scheint bezeichnend zu sein: « . . . les affaires maritimes donnaient depuis la guerre des résultats désastreux et les courtiers anglais ne furent que trop heureux de trouver des acceptants aux mêmes commissions pour des affaires que les sociétés anglaises se montraient de plus en plus rétives à accepter sans modification des taux¹. » *Der quantitative Aufbau ging also auf Kosten der Qualität* des zu übernehmenden Rückversicherungsgeschäftes.

Aber auch auf dem einheimischen Markt, der für die deutschen Rückversicherer primäre Bedeutung gewonnen hatte, waren nach der Stabilisierung der Mark nicht alle Schwierigkeiten überwunden. Sämtliche Erstversiche-

¹ LE BLANC, op.cit., p. 153.

rungsgesellschaften trachteten danach, ihr Geschäft wieder möglichst rasch aufzubauen, um es nicht an die Konkurrenz zu verlieren. Dabei unterlaufende Fehler wurden in Kauf genommen in der Absicht, sie bei normalisierter Sachlage zu korrigieren. Diese Korrektur musste aber vielfach unterbleiben, weil mit dem Wiederaufblühen des deutschen Versicherungswesens ein massloser Konkurrenzkampf einsetzte, der den Versicherten in Prämien und Bedingungen über Gebühr entgegenkam, ohne den erhöhten Kosten und gesteigerten Schadenmöglichkeiten Rechnung zu tragen¹. Diese widrigen Umstände wirkten sich natürlich auch auf die deutsche Rückversicherung aus, indem sie die Tendenz zur äussersten Ausnutzung der Rückversicherer wieder aufleben liess und stark *auf die finanziellen Ergebnisse drückte*.

b) Österreich-Ungarn und Russland: der Ausfall weiterer Grossversorger

Die Aufteilung der Donaumonarchie zerstörte nicht nur ihre Stellung als politischer Machtfaktor, sondern auch ihre wirtschaftliche Grösse auf dem internationalen Rückversicherungsmarkt. Das bisherige Angebot wurde zersplittert: Italien erbt die grossen Triestiner Gesellschaften «Riunione Adriatica» und «Assicurazioni Generali»; die «Erste Böhmsche Rückversicherungsbank» in Prag ward zum führenden tschechischen Unternehmen; Österreich behielt nur die «Wiener Rückversicherungsgesellschaft». Diese Zersplitterung bewirkte, dass sich die meisten der neu geformten nationalen Märkte nicht mehr selbst genügen konnten². *Österreich-Ungarn* war als Anbieter praktisch vom Weltmarkt verdrängt, und in den Nachfolgestaaten entbrannte ein scharfer Konkurrenzkampf um den Absatz.

Aus ganz andern Gründen wurde *Russland* aus dem internationalen Wettbewerb ausgeschaltet. Die innern Ereignisse des Jahres 1917 nämlich bereiteten der russischen Rückversicherungstätigkeit im Ausland ein jähes Ende. Noch vor dem Ausbruch der Revolution war es der «Rossia» und der «Salamandra» rechtzeitig gelungen, ihr Portefeuille und ihre finanziellen Mittel ins Ausland zu transferieren und in Kopenhagen gleichnamige Tochtergesellschaften zu begründen. Zweifellos war für das Glücken dieser Transaktion die Nähe der Grenze ein wesentliches Moment gewesen, denn im Gegensatz zu diesen beiden Petersburger Gesellschaften gelang es den Moskauer Anstalten, dem «Jakor», der «Nordischen» und der «Moskowischen», nicht mehr, ihr finanzielles Schwergewicht ins Ausland zu verlagern³. Die Filialen in den Vereinigten Staaten wurden, da Sowjetrussland als Staat die Anerkennung versagt blieb, heimatlos und in den Jahren 1920–1923 zur Liquidierung gebracht.

¹ Vgl. dazu die Ausführungen im 50. Jahresbericht der Münchener Rück 1929/30.

² Einzig der Export der beiden genannten italienischen Unternehmen bleibt weiterhin bemerkenswert.

³ Vgl. HOLLITSCHER, op. cit., p. 107.

Einzig das Portefeuille der «Salamandra» konnte von der neugegründeten dänischen Gesellschaft übernommen werden, während im Fall der «Rossia» die Gründung einer amerikanischen Gesellschaft, auf welche alle Werte übergingen, erfolgte. Mit der Veränderung des Regimes war natürlich eine völlige Umgestaltung des Versicherungswesens verknüpft. Die Rückversicherung wurde verstaatlicht und einer einzigen Anstalt mit uneingeschränktem Monopol, dem Gosstrach, übertragen. Trotzdem brachen die internationalen Rückversicherungsbeziehungen zwischen dem neuen Sowjetstaat und der übrigen Welt nicht völlig ab. Infolge der Beschränkung der Risikengemeinschaft auf das Inland trat zwar Russland nicht mehr als Akzeptant auf und fiel als Anbieter auf dem Weltmarkt aus; als Absatzgebiet vermochte es, wenn auch in bescheidenerer Weise, immer noch Interessen zu erregen, denn auch der neugeschaffene, räumlich ausgedehnte Markt war nicht in der Lage, sich ohne Staatsausgleich selbst zu genügen. Auf alle Fälle weiss die Review schon im Jahre 1924 von gewissen Rückversicherungsnöten des Gosstrach, der im Ausland nach Retrozessionsmöglichkeiten fahndete, zu berichten.

c) Neue Anbieter: die Schweiz und Dänemark

Den grössten Nutzen aus dem deutschen Niedergang am Rückversicherungsweltmarkt zog ohne Zweifel das schweizerische Angebot an Rückversicherungsschutz. Die *schweizerischen Rückversicherer* nannten schon vor dem Weltkrieg einen beträchtlichen internationalen Bestand ihr eigen, der sogar einen kleinen Exportüberschuss gewährleistete. Damit war aber die Voraussetzung für die Möglichkeit gegeben, im Krieg die eigene Bewegungsfreiheit und während der Inflation die monetäre Schwäche Deutschlands auszunutzen und die führende Rolle als Versorger des Weltmarktes zu übernehmen. Wir werden diesen Umbruch in einem besondern Kapitel noch eingehend zu untersuchen haben; an dieser Stelle sei zur Illustration nur ein kurzer deutsch-schweizerischer Vergleich gezogen¹:

Prämieneinnahmen	Schweizer Rück SFr.	Münchener Rück Mk.
1914	55 935 064	204 454 297
1924	208 089 307	64 816 599

Dänemarks Lage änderte nicht nur der Einwanderung der beiden genannten russischen Gesellschaften wegen, sondern wurde auch durch den Ausfall der benachbarten deutschen und russischen Anbieter verbessert. Die dänischen Rückversicherer konnten den zweiten Platz unter ihren Exportkonkurrenten hinter der Schweiz erringen². Doch war um 1922 eine schwere Krise in der

¹ Aus LE BLANC, op.cit., p. 107.
² Exportüberschuss des Jahres 1927: 100 Millionen Kronen.

Transportrückversicherung zu überwinden gewesen, welche die Rückversicherungstätigkeit der übrigen skandinavischen Gesellschaften auf ihr Vorkriegsniveau zurückgeworfen hatte. Das Abflauen der durch die enormen Warenvers Schiffungen und die neutrale Vorzugsstellung bedingten Kriegs- und Nachkriegskonjunktur verursachte schwere Verluste in der Transportbranche und nur die dänischen Rückversicherer vermochten, dank des auf Grund ertragsreicher Feuergeschäfte entstandenen Ausgleichs, den Geschäftszuwachs dauernd zu behaupten.

d) Verstärkte nationale Märkte in den Siegerstaaten

In den Ententeländern war durch den Kriegsausbruch eine prekäre Lage entstanden. Der gesteigerten Rückversicherungsnachfrage stand infolge des Ausfalls Deutschlands und Österreichs ein verknapptes Angebot gegenüber. Teilweise konnte die Rückversicherungsnot durch vermehrte Alimentierung der nicht abgesperrten Überschussländer (Schweiz, Dänemark) behoben werden. Den Rest versuchte man durch Ausbau der einheimischen Rückversicherung zu absorbieren.

In *England* setzte noch während des Krieges und unmittelbar nachher eine Flut von Neugründungen ein, während die grossen gemischten Unternehmen ihre Rückversicherungsverbindungen weiter ausbauten. Doch die jungen Rückversicherungsgesellschaften konnten sich aus Gründen, von denen wir die wichtigsten bereits erwähnt haben¹, nicht durchsetzen. Die Forderungen der Erstversicherer

40 % der Jahresprämien als Depositum (zu 3 % verzinst),
Barzahlung aller Schäden bevor Prämienabrechnung geregelt,
kein Austausch von Rückversicherungsbordereaux,
20–27,5 % Kommission²

errichteten unüberwindbare Schranken gegenüber jeder gedeihlichen Entwicklung. Der Zusammenbruch der «City Equitable»³ vernichtete die letzten Hoffnungen, in Abwesenheit des deutschen Angebots einen starken einheimischen Markt aufzubauen. Gefestigt war jedoch die Stellung der englischen Direktversicherer, welche auf Reziprozitätsbasis als wichtige Versorger im Rückversicherungstransportgeschäft und in gewissen überseeischen Gebieten auftraten.

Die *französischen* Verhältnisse waren ähnlich gelagert. Nur führte das Bestehen einer autonomen, wenn auch bescheidenen Rückversicherungsindustrie und die weit kleinere Bedeutung der Transportrückversicherung in Frankreich

¹ Vgl. supra p. 40.

² Aus der «Review» 1922.

³ Ausser den Transportverlusten fielen die finanziell schlecht angelegten Reserven der Gesellschaft negativ ins Gewicht.

zu einer schnelleren und besseren Überwindung der Nachkriegskrise, so dass die berufsmässigen Rückversicherer der einheimischen Nachfrage mit der Zeit zu genügen vermochten.

Wichtige Umwälzungen hatten auch in den *Vereinigten Staaten* stattgefunden, wo einer enorm gestiegenen Nachfrage ein wesentlich geändertes Angebot gegenüberstand. War vor dem Krieg die Hälfte des Rückversicherungsangebots in den Händen der ausländischen reinen Rückversicherungsgesellschaften vereint gewesen, so kam den europäischen Unternehmen im Jahre 1927 eine weit geringere Bedeutung zu. Trotz der absoluten Zunahme ihres Geschäftes mussten sie zulassen, dass die Befriedigung der Nachfrage immer mehr durch amerikanische Gesellschaften erfolgte. HOLLITSCHER schätzt¹, dass drei Viertel des Gesamtangebots im genannten Jahr von einheimischen gemischten Unternehmen gestellt wurden. Über die Verteilung des restlichen Viertels, welchen die professionelle Rückversicherung deckte, gibt nachstehende Tabelle Auskunft²:

Amerikanischer professioneller Rückversicherungsmarkt: %	
Einheimische Gesellschaften	50
Schweizerische Gesellschaften	25
Skandinavische Gesellschaften	12,5
Englische Gesellschaften	7,5
Übrige Gesellschaften	10

Infolge der ausserordentlichen Ausweitung der Nachfrage bleiben die Vereinigten Staaten aber den alten europäischen Rückversicherern als wichtigstes Absatzgebiet erhalten; jedoch sind Bedeutung und Anteil der Auslandsversorgung am nordamerikanischen Inlandsmarkt stark zurückgegangen.

e) Zusammenfassung

Überblicken wir vor dem Ausbruch der grossen Wirtschaftskrise das Rückversicherungsgeschäft der Welt, so lassen sich die Umschichtungen der letzten 15 Jahre kurz folgendermassen zusammenfassen: Zertrümmerung der deutschen Vormachtstellung auf dem Weltmarkt; umsatzmässiges Wiedererstarren der deutschen Rückversicherer bei geminderter Internationalität und Qualität ihres Geschäftes; ständiges Steigen der Gesamtnachfrage; gewaltiger Aufschwung der amerikanischen Rückversicherung bei Beschränkung auf den eigenen Binnenmarkt; Schweiz und Dänemark neben Deutschland die neuen Grossversorger; verstärkte Nachfragedeckung auf den nationalen Märkten. Das gesamte Nettoprämieneinkommen der professionellen Rückversicherer überschritt 1928 die Summe von 50 Millionen Pfund Sterling und verteilte sich

¹ HOLLITSCHER, op. cit., p. 124, Tabelle.

² Approximative Zahlen nach Unterlagen in Review 1927 berechnet.

in der Hauptsache auf die Vereinigten Staaten (27 %), Deutschland (17 %), die Schweiz (14 %), Dänemark (11 %), Frankreich und England (zusammen 11 %)¹. Bezeichnend war auch, dass sich der Vorsprung der Münchener Rück auf die internationale Konkurrenz verringert hatte. Von den grössten Rückversicherungsgesellschaften der Welt wiesen im Jahre 1929 zehn eine Prämieinnahme von mehr als einer Million Pfund Sterling aus, wobei das führende deutsche Unternehmen mit 9,7 Millionen Pfund Nettoprämien (vor der Schweizer Rück mit 6,8 Millionen) die übrigen Gesellschaften noch immer weit überragte².

Um die Lage möglichst umfassend zu kennzeichnen, müssen wir noch auf eine bedeutende Veränderung, nicht in den objektiven Gegebenheiten des Marktes, sondern im subjektiven Verhältnis zwischen Anbieter und Nachfrager hinweisen. Teils infolge der widrigen Umstände, teils der allgemeinen Verschlechterung der Geschäftsmoral wegen rückten zahlreiche Erstversicherer vom Grundsatz der «uberrimae fidei» ab. Das Profitstreben verdrängte langsam das ursprüngliche Sicherheitsstreben des Zedenten. Dieser Wandel äusserte sich einerseits in der Neigung, den Rückversicherer möglichst auszunutzen, andererseits in der verstärkten Konkurrenzierung des Rückversicherers durch den Direktversicherer selbst, «qui ne recherchaient la réassurance que comme moyen de gonfler leurs encaissements»³. Der Schlüssel zu dieser versteckten, gelegentlich auch offenen Krise in der Rückversicherung lag also in der Forderung nach Reziprozität, der die berufsmässigen Rückversicherer nur schwer nachkommen konnten.

2. Konzernbildung und Autarkiebestrebungen

Auch die Rückversicherung ist gewissen allgemeinen Gesetzen der kapitalistischen Entwicklung unterworfen. Der Trend zur *Konzentration*, der Zug zum Grossbetrieb, wird gerade am Beispiel des Heranwachsens mächtiger Rückversicherungsunternehmen verdeutlicht. Diese Evolution, ökonomisch wie logisch zwangsläufig, wird in der Rückversicherung nicht allein durch dem Wirtschaftssystem immanente Faktoren bewirkt, sondern ergibt sich ebenso zwingend aus ihrer mathematischen Fundierung: je grösser der Betrieb, je bedeutender die Kapitalakkumulation, desto weiter der mögliche Bestand, desto besser der Risikenausgleich, desto wahrscheinlicher die Gesetzmässigkeit der grossen Zahlen. Durch die sachliche und räumliche internationale *Integration* sind in der Rückversicherung weitere Ansätze zum Zusammenschluss gegeben. Der moderne *Rückversicherungskonzern* entspricht somit einer Verbindung dieser beiden zentralisierenden Bewegungstendenzen.

¹ Vgl. Zahlentafel V, Tabelle 2, p. 100.

² Vgl. Zahlentafel VI, Tabelle 3, p. 101.

³ Vgl. LE BLANC, op.cit., p. 153.

Wir haben die Anfänge der Konzernbildung bei der Gesellschaftsgeschichte der Münchener Rückversicherungsgesellschaft verfolgt. Zwei Gründe führten nun aber zu einer Beschleunigung und Verstärkung des eben umrissenen allgemeinen Trends. Einerseits begünstigten die wirtschaftlich unerfreulichen Zustände nach der Gründungswelle 1919–1923 zahlreiche Fusionen unter Versicherungsgesellschaften, indem manche in finanzielle Bedrängnis geratene Unternehmung zu einem mächtigen Rückversicherungsgrossbetrieb durch die Sanierung in ein enges Abhängigkeitsverhältnis geriet. Andererseits förderte der scharfe Konkurrenzkampf der Direktversicherer den Zusammenschluss einiger Rückversicherungsgesellschaften, welche als grössere Wirtschaftseinheit wettbewerbsfähig zu bleiben versuchten. Die Konzernbildung war demnach in Deutschland am weitesten fortgeschritten; die Gruppe der Münchener Rück behauptete die Spitze vor dem Mutzenbecher-Konzern, der Kölner Gruppe, dem Gerling-Konzern, dem Duncker-Konzern und andern mehr. In Deutschland waren eben die meisten Liquidationen eingetreten, und ferner wurde, wie wir ausführten, versucht, durch Beteiligungspolitik den Absatz im Inland künstlich zu sichern. HALPÉRIN führt einen weiteren Grund psychologischer Natur an¹: «Un cartel ne peut fonctionner que grâce à un contrôle très strict des entreprises cartellisées. La cartellisation s'est surtout développée en Allemagne, car c'est là que les chefs d'entreprise ont accepté le plus facilement cette discipline collective.» Aber auch in England, den Vereinigten Staaten, der Schweiz, Italien und andern Ländern können wir die Bildung ähnlicher Grossunternehmen mit zentraler Machtstellung verfolgen. Die deutschen Konzerne, unter denen als Schulbeispiel die Münchener Gruppe hervorsticht, sind vertikal gegliedert: Teile des Angebots werden mit Teilen der Nachfrage in einem Gebilde zusammengefasst; mit der führenden Rückversicherungsgesellschaft sind vorwiegend direkt arbeitende Unternehmen vereint. Andere Gruppen, wie diejenige der Schweizer Rück, sind kartellartig horizontal gegliedert: der Zusammenschluss umfasst nur Angebotsteile, das heisst, es werden zur Hauptsache reine Rückversicherungsgesellschaften in den Konzern einbezogen. Wir brauchen aber an dieser Stelle nicht auf weitere Unterscheidungen einzutreten, denn in ihrer monopolitischen Wirkung sind à la longue beide Konzernformen identisch.

Der Weltkrieg, seine Folgen und der Durchbruch engstirniger nationaler Gefühle förderten auch die Tendenz, den Verkehr mit dem Ausland im Sinne einer grössern Selbstgenügsamkeit der eigenen Wirtschaft einzuschränken. Es würde in diesem Zusammenhang zu weit führen, ausführlich auf die *passive Autarkisierung* einzugehen, das heisst, alle jene Faktoren zu untersuchen, welche das Wirtschaftsleben in seiner Gesamtheit trafen und daher zwangsläufig auch die Rückversicherung nicht verschonten². Aber es scheint uns not-

¹ HALPÉRIN, op. cit., p. 91, n. 3.

² Vgl. dazu FURLAN L. V., «Autarkieideal und Versicherung», in Assekuranz-Jahrbuch 52, 1933.

wendig zu sein, ganz kurz auf die *aktiven Autarkiebestrebungen* hinzuweisen, welche unmittelbar auf die Drosselung der internationalen Rückversicherung abzielten.

Ziel aller dieser Massnahmen war es, eine möglichst grosse Zahl von Rückversicherungszessionen im eigenen Land zu behalten. Die Mittel dazu wurden von den in Frage kommenden Staaten verschieden gewählt. Auf die Entwicklung und den Ausbau der nationalen Märkte des europäischen Kontinents und der angelsächsischen Länder auf privatwirtschaftlicher Basis wurde bereits hingewiesen. In manchen extrem nationalistischen Staaten planten die Regierungen, die gewünschte Autarkie der Rückversicherung durch staatliche Massnahmen zu erreichen. Entweder wurde auf eine Nationalisierung, im Sinne einer Ausschaltung aller ausländischen Versicherungsgesellschaften, hintendiert oder der Betrieb von Rückversicherung durch staatliche Organisationen, mit oder ohne Monopol, selbst übernommen.

Zuerst sei die Gründung der «Société Nationale de Reassurance» in der Türkei erwähnt. Geplant war 1929 eigentlich eine Nationalisierung der Versicherung. Sämtliche in der Türkei arbeitenden Versicherungsgesellschaften wurden genötigt, 50 % ihres gesamten Geschäftes, später zeitweise sogar 75 %, beim staatlichen Institut rückzuversichern, ohne Rücksicht darauf, ob überhaupt eine technische Notwendigkeit vorlag oder nicht. Ein Ziel wurde damit aber erreicht: der grösste Teil der ausländischen Gesellschaften, welche in der Türkei tätig gewesen waren, zog sich aus dem Lande zurück. Die angestrebte Autarkie hingegen konnte trotzdem nicht verwirklicht werden, denn die staatliche Gesellschaft sah sich gezwungen, in weitgehendem Masse Retrozessionsdeckung im Ausland¹ zu suchen.

Die Monopolisierung hat sich am stärksten in Südamerika durchzusetzen vermocht. Schon 1918 richtete Chile eine «Caja Reaseguradora» mit absolutem Monopol ein. Eine Rückdeckung im Ausland erwies sich auch bei dieser Rückversicherungskasse als unumgänglich. Ein ähnliches Rückversicherungsmonopol, technisch jedoch sorgfältiger organisiert, wurde durch Schaffung des «Instituto de Resseguros do Brasil» 1939 in Brasilien eingeführt. Die ersten Verstaatlichungsmassnahmen, ausser den bereits skizzierten sowjetrussischen Dispositionen, waren 1918 von den uruguayischen Behörden ergriffen worden, welche eine staatliche Bank für Versicherung und Rückversicherung, die «Banco de Seguros del Estado», schufen. Es handelt sich aber nur um ein partielles Monopol, das vor allem in der Feuerversicherung nicht bestand und eine gewisse Konkurrenz zwischen dem staatlichen Institut und den privaten Gesellschaften zuließ.

Es scheint uns, dass sich hinter den Selbstbegrüßungsidealen in den meisten dieser aussereuropäischen Nationalstaaten rein fiskalische Interessen ver-

¹ Die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft war durch bedeutende Verträge beteiligt.

bargen. Ausser dem Moment des Ausgleichs der Zahlungsbilanz, welches auch in den europäischen Gebieten Wirksamkeit zeigte, spielte die Tatsache, dass Staatsinstitute, selbst auf Kosten der einheimischen Rückversicherer, gute Einnahmequellen bilden, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Autarkie wurde, wie die Erfahrung lehrt, in keinem Land vollständig verwirklicht, denn auch die Staatsbetriebe waren auf eine teilweise Retrozessionsdeckung im Ausland angewiesen. Alle diese Bestrebungen erschwerten zwar den Absatz der exportfähigen Rückversicherer im betreffenden Staat, vermochten aber nicht, den internationalen Risikenausgleich zu unterbinden.

3. Die Jahre der wirtschaftlichen Depression

Trotz der schweren Depression der frühen dreissiger Jahre war die Zeitspanne 1929–1939 eigentlich eine der ruhigsten Perioden in der bewegten Geschichte der Rückversicherung. Ausschlaggebend war, dass sich die Rückversicherung als relativ krisenunempfindlich erwies. Wohl nahm infolge des durch die allgemeinen Preissenkungen bedingten Falls der Versicherungswerte, infolge der verminderten Zessionen der Erstversicherer und infolge der manchmal massiven Abwertung aller Währungen¹ das Prämieeinkommen und der Rückversicherungsbestand der professionellen Gesellschaften zahlenmässig beträchtlich ab, doch waren die Ergebnisse in den einzelnen Branchen² so günstig, dass selbst die finanziellen Störungen durch Kurs- und Valutaverluste mehr als ausgeglichen werden konnten. Die Produktionseinschränkungen nämlich und die grosse Arbeitslosigkeit führten zur Stilllegung mancher Betriebe und zur Ausschaltung weniger qualifizierter Arbeiter, so dass die Schadenquote auf industriellen Risiken stark sank. Dies wirkte sich für die Rückversicherer vorteilhaft aus, weil in der wirtschaftlichen Depression ihre Exzedentenverpflichtung seltener zur Deckung herangezogen werden musste. Selbst die erhöhte Selbstmordsterblichkeit in der Lebensversicherung vermochte das gute industrielle Ergebnis kaum abzuschwächen, weil aus ähnlichen Gründen auch die Transportrückversicherung einen sehr günstigen Verlauf nahm³. Ausserdem trat eine spürbare Besserung im Verhältnis zwischen Erstversicherern und berufsmässigen Rückversicherern ein. Die mangelnde Erfahrung und der Austausch schlechten Geschäfts hatten zahlreiche Zusammenbrüche direkter Gesellschaften, die nebenbei auch Rückversicherung betrieben, bewirkt und eine zunehmende Abkehr von der Reziprozität in die Wege geleitet. Die Rückversicherer liessen ihrerseits grössere Vorsicht walten, und die Erstversicherer, welche von der ökonomischen Krise weit mehr in Mit-

¹ Ausser der Reichsmark.

² The underwriting results.

³ Vgl. dazu unsere Ausführungen *infra* p. 83.

leidenschaft gezogen worden waren, zeigten plötzlich mehr Verständnis für die besondere Stellung ihrer Vertragspartner.

Der Rückversicherungsmarkt ist also aus der Depression gefestigt hervorgegangen, und die meisten Gesellschaften waren in der Lage, dank ihrer grossen Profite die finanziellen Rücklagen erheblich zu verstärken. Die Entwicklung verlief in den bereits umrissenen Bahnen: Bei allgemein autarkeren nationalen Märkten konnten die deutschen Rückversicherer rein umsatzmässig den ersten Platz unter den professionalen Konkurrenten erneut erlangen, während die schweizerischen Rückversicherer ihre Stellung als bedeutendste Versorger des Weltmarktes behaupteten¹.

4. KAPITEL

DIE HEUTIGE MARKTLAGE

Die Struktur des internationalen Rückversicherungsmarktes war also vor dem Ausbruch des zweiten Weltkrieges von derjenigen des Jahres 1914 sehr verschieden. Vor dem ersten Krieg lagen die Geschäftssitze der führenden Gesellschaften in Mitteleuropa und der grösste Teil der obligatorischen Rückversicherung war in den Händen der berufsmässigen Rückversicherer konzentriert; 1939 aber bestanden Ansätze zu entwicklungsfähigen nationalen Märkten, und das System des Reziprozitätsaustausches unter Erstversicherern wurde in der ganzen Welt angewandt. Dementsprechend waren die Störungen des Kriegausbruches 1914 tiefgreifender als im Jahre 1939. Infolge der bessern Verteilung des Rückversicherungsgeschäfts wurde bei Beginn der Kriegshandlungen 1939 ein kleinerer Prozentsatz von den nunmehr feindlich gewordenen Staaten gehalten². Auch standen die meisten Rückversicherer dem Kriegausbruch nicht ganz unvorbereitet gegenüber, indem zum Beispiel die englischen Gesellschaften, welche in den Achsenländern rückgedeckt waren, sich schon 1938 durch sogenannte «shadow covers»³ bei den einheimischen Grossbetrieben Rückversicherung zu verschaffen wussten. Der Krieg spaltete den internationalen Rückversicherungsmarkt dennoch in zwei Lager, und nur die Neutralen hatten freien Zugang zu beiden Märkten. Ein nicht unbedeutender Substanzverlust, der sich in sinkenden Prämieinnahmen ausdrückte, war die Folge des verheerenden Krieges. Selbstverständlich liessen sich Prämieinbussen in gewissen Ländern und Gebieten nicht vermeiden, aber die Kriegsfolgen wirkten sich auch in manchen Branchen nachteilig aus. Die erhöhte Sterblichkeit infolge Unterernährung usw. verursachte einen Ausfall von Ver-

¹ Vgl. Zahlentafel VI, Tabelle 1, p. 101.

² Vgl. dazu GOLDING C. E., «Krieg und Rückversicherung», in Assekuranz-Jahrbuch 59, 1940.

³ Vgl. Review, 1948.

sicherungssubjekten; während in der Feuer- und Transportversicherung zahlreiche Objekte (infolge der Zerstörung, Demontage, Transportmittelknappheit etc.) als Versicherungsrisiken ausfielen. Der tatsächliche Realverlust wurde aber durch die Kriegsinflation gemildert oder gar ausgeglichen, so dass der Abbau zahlenmässig nicht voll zum Ausdruck kam. Der inflatorische Druck löste im Gegensatz zur Zeit um 1920 keine Gründungswelle neuer Rückversicherungsgesellschaften aus, da die künstliche Übernachfrage durch umfangreiche Reziprozitätsgeschäfte absorbiert wurde. Dabei trat der Zahlungsbilanzgesichtspunkt erneut sehr stark in den Vordergrund, indem gewisse Gesellschaften nicht beim qualitativ besten Anbieter, sondern bei Versorgern aus Weichwährungsländern Rückversicherungsschutz nachsuchten. Diese Neuorientierung des Reziprozitätsgedankens wirkt heute noch nach und vermag vielleicht das bisherige zyklische Auf und Ab der Reziprozität¹ im Sinne eines beständigen, verstärkten Austausches zwischen den Direktversicherern zu beeinflussen.

Die bedeutendste Wirkung des zweiten Weltkrieges war wohl die erneute, diesmal vollständige, wenn auch kurzfristige *Ausschaltung der deutschen Rückversicherer* aus der internationalen Konkurrenz. Ihre ausländischen Beteiligungen wurden beschlagnahmt, das Netz ihrer zwischenstaatlichen Verbindungen zerstört und der Artikel 1 des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 bestimmte zudem, dass die deutschen Rückversicherungsgesellschaften ihre Tätigkeit ausschliesslich auf deutsches Hoheitsgebiet zu beschränken hatten. Diese erzwungene Autarkie wirkte sich beim betont internationalen Charakter des deutschen Angebots verheerend aus und senkte die Prämieeneingänge bis auf nahezu 50 % des Vorkriegsstandes. Einzelne Großschäden, wie die Explosion von Ludwigshafen des Jahres 1948, drückten auf die Rentabilität – durch die Tatsache, dass der Schaden in neuen D-Mark zu begleichen war, wurden die Verluste noch empfindlicher –, so dass 1949 die Lage nicht als besonders aussichtsreich gekennzeichnet werden konnte. Aber der Aufschwung setzte nun so rasch ein wie die Eliminierung Tatsache geworden war. Die Voraussetzungen zur Wiederaufnahme der internationalen Rückversicherungsverbindungen wurden durch die Währungsreform von 1948 geschaffen, die gesetzlichen Schranken zu Beginn des Jahres 1950 beseitigt und die beschlagnahmten Werte zum grössten Teil zurückgegeben. Selbst die Teilung Deutschlands wirkte sich kaum nachteilig aus, da die ostdeutschen Gebiete immer nur als Teil des Inlandabsatzes von Interesse gewesen waren, dessen Ausfall jetzt durch die aufstrebende Industrie und Wirtschaft Westdeutschlands wettgemacht wurde. Der Standort der deutschen Rückversicherung hingegen, also die Geschäftssitze der anbietenden Gesellschaften, hatte von jeher in Bayern

¹ Eine gute Geschäftslage löste starke Reziprozitätsforderungen aus, welche bei sich verschlechternden Ergebnissen von den Erstversicherern durchgesetzt wurden. Nach der säubernden Krise auf dem Höhepunkt der misslichen Geschäftslage wurde normalerweise das Tätigkeitsfeld wieder den reinen Rückversicherern allein überlassen.

und im Rheinland gelegen, das heisst, im Gebiet der heutigen westdeutschen Bundesrepublik, auf die sich unsere bisherigen Ausführungen auch beziehen. Das deutsche «Wirtschaftswunder», auf dessen psychologische, wirtschaftliche und politische Hintergründe wir in diesem Zusammenhang nicht einzutreten brauchen, vollzog sich also auch auf dem Sektor der Rückversicherung. Erwähnt sei nur, dass der ausgezeichnete Ruf der deutschen Assekuranz und deren weltweite Erfahrung ohne Zweifel das Entgegenkommen der im Kriege feindlichen Nachfrager gefördert hat. Natürlich kann und wird der zehnjährige vollständige Ausfall des deutschen Angebots nicht ohne Wirkung auf die Struktur des internationalen Marktes bleiben, und manche Absatzgebiete und Nachfrageteile scheinen für die deutschen Rückversicherer unwiederbringlich verloren zu sein, wenn auch die professionellen Rückversicherungsgesellschaften Deutschlands gegenwärtig mit Erfolg bestrebt sind, ihren Platz unter den wichtigsten Versorgern des Marktes zurückzuerobern. (Die Prämieinnahmen aus dem Auslandsgeschäft haben 1954 bereits die 200-Millionen-DM-Grenze überschritten¹.)

Die Zusammensetzung des Angebots erfuhr trotz den Erschütterungen durch Krieg und Inflation keine wesentlichen, der Periode nach dem ersten Weltkrieg analogen Veränderungen. Die Schweiz konnte, wie wir noch sehen werden, ihre Stellung als Ausfuhrland noch verbessern, und die «Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft» nimmt nun mit Abstand den ersten Platz² unter den reinen Rückversicherungsgesellschaften der Welt ein³.

England, dessen berufsmässige Rückversicherer ihre Tätigkeit noch immer in bescheidenem Rahmen halten⁴, behauptete sich als erster Markt für Transportrückversicherung, und die führende Stellung der Lloyd's Underwriter in der Deckung von Katastrophenrisiken blieb unbestritten. Die skandinavische Gruppe gewann durch die starke Entwicklung der schwedischen Rückversicherung an Bedeutung. Die politische Neutralität während des Krieges und die Gründung der Aequitas (1944) waren die treibenden Kräfte gewesen, welche Schweden innert kurzer Zeit unter die ausgesprochenen Rückversicherungsexportländer brachten. Ausserdem wurde durch die inter-skandinavische Zusammenarbeit die substantielle Heimnachfrage sichergestellt, so dass wertvolles Geschäft dem eigenen Markt erhalten blieb.

Die *nationalen Tendenzen versteiften sich* dauernd. Wir haben bereits bei der Behandlung der Reziprozitätsfrage auf die Wege, welche neuerdings eingeschlagen werden, hingewiesen⁵. Neben den eigentlichen Autarkiebestrebungen haben sich nach Kriegsende hauptsächlich sozialistische Verstaat-

¹ Aus Review, Re.-Nr., 1955.

² Review 30. I. 53: «Swiss Re stands head and shoulders over every body else».

³ Vgl. Zahlentafel VI, Tabelle 3, p.101.

⁴ Ausser der Tätigkeit der Mercantile and General, einer Tochtergesellschaft der Schweizer Rück.

⁵ Vgl. *supra* p. 53.

lichungstendenzen durchgesetzt. Wir werden uns kurz am Beispiel der Oststaaten mit diesen Problemen auseinandersetzen.

In Bulgarien, Rumänien und Ungarn wurden die einheimischen Gesellschaften unter starker finanzieller Beteiligung des «Gosstrach» verstaatlicht und die Rückversicherung einem zentralen Staatsinstitut mit Retrozessionszwang an den Gosstrach oder direkt der russischen Muttergesellschaft übertragen. Ähnlich und doch wieder anders gestaltete sich die Neuordnung in Polen, wo zwar die Rückversicherung auch verstaatlicht und monopolisiert wurde, die Aktien der Rückversicherungsgesellschaft «Warta» aber in den Besitz der polnischen Regierung und der beiden direkten staatlichen Versicherungsanstalten übergingen. In der Tschechoslowakei endlich wurden alle direkt arbeitenden Gesellschaften zu einem einzigen Staatsbetrieb zusammengefasst, während die «Erste Böhmisches Rückversicherungsbank», welche noch heute auf privatwirtschaftlicher Basis internationale Beziehungen unterhält, bestehen blieb. Deren Aktien, die sich im Besitz einiger Versicherungsgesellschaften befanden, sind jedoch auch in die Hände des Staates übergegangen¹. Alle diese Neuordnungen sind zweifelsohne am Beispiel Russlands orientiert und sichern dem Gosstrach eine fast monopolistische Versorgerstellung auf dem osteuropäischen Markt. Es wäre aber unserer Meinung nach verfehlt, von der vollständigen Isolierung und Selbstgenügsamkeit der sozialisierten Rückversicherung, also von der Bildung eines separaten Ostweltmarktes, zu sprechen. Gerade die Rückversicherung konnte bis heute trotz des eisernen Vorhanges wesentliche Züge ihres internationalen Charakters wahren. Theoretisch wäre, und dies sei offen zugegeben, das Gebiet Sowjetrusslands, der chinesischen Volksrepublik und ihrer Satellitenstaaten weit genug, um einen internen Risikenausgleich zu gewährleisten. Die Versicherungsdichte ist aber in diesem ungeheuren Raum noch äusserst verschieden und die grossen Risiken (Industriekomplexe, Handelsagglomerationen etc.) auf wenige Flächen beschränkt, so dass der regionale Ausgleich vorläufig in Frage gestellt wird. Bei einer stärkern Besiedlungsdichte, einer räumlich ausgedehnteren Industrialisierung und einer weitem wirtschaftlichen Dezentralisation bestände jedoch durchaus die Möglichkeit, in naher Zukunft einen autarken Markt zu schaffen. Tatsache hingegen bleibt, dass der Gosstrach, welcher seit seiner Gründung nur als bescheidener Nachfrager von Retrozessionsverbindungen in Erscheinung getreten war, seit 1948 erneut als Anbieter auf dem Weltmarkt auftritt. Dem Gosstrach, der übrigens kein Teil der Staatsverwaltung, sondern ein selbständiges Rechtssubjekt ist, wurde im genannten Jahr eine Abteilung für ausländische Rückversicherung, der In-Gosstrach, angegliedert, welcher mit den meisten europäischen Ländern auf Reziprozitätsgrundlage Vertragsverbindungen unterhält. Ein Jahr später gründete der Gosstrach sogar die «Black Sea and Baltic, General Insurance Company» in London, welche im Laufe

¹ Vgl. dazu den Vortrag von K. HASLER, «Die Verstaatlichung in der Versicherung».

weniger Jahre ein internationales Rückversicherungsportefeuille aufbauen konnte. Gegenwärtig scheinen also auch die kommunistischen Verstaatlichungen nicht auf eine vollständige Unterbindung des internationalen Rückversicherungsverkehrs hinauszulaufen.

Eine andere Art der Verstaatlichung, die allerdings mit Sozialisierung im Sinne einer Förderung der Interessen der Versicherungsnehmer nur wenig gemeinsam hat, wurde in Frankreich verwirklicht. Die «Caisse Centrale de Réassurance», ein dem Finanzministerium angegliederter, von diesem mit einem Kapital von 15 Millionen Francs ausgestatteter staatlicher Betrieb, wurde durch das Gesetz vom 25. April 1946 ins Leben gerufen. Sämtliche nicht nationalisierten, in Frankreich arbeitenden Versicherungsgesellschaften, französische wie ausländische, sind verpflichtet, einen gewissen Prozentsatz ihres Geschäftes aus Frankreich und seinen Kolonien bei der «Caisse Centrale» rückzuversichern. Dieser Prozentsatz ist im Gesetz auf maximal 10 % begrenzt; er beträgt gegenwärtig 4 % des französischen Geschäftes. Darüber hinaus ist die Staatskasse frei, weitere Rückdeckungen von einheimischen und fremden Gesellschaften auf fakultativer Basis zu übernehmen. Als Nachteil erweist sich diese Regelung, auch für den französischen Versicherer, in den Fällen, in denen sich eine Rückdeckung für bestimmte Teile des Geschäftes aus technischen oder kaufmännischen Gründen gar nicht aufdrängt. Auf Grund dieser obligatorischen Quoten floss der Caisse Centrale ein ständiges Aliment zu, das ihr erlaubte, sich in die Reihen der grossen Rückversicherungsgesellschaften Europas emporzuarbeiten.

Die *relative Stabilität des Marktes* äusserte sich auch in der unveränderten Kontinuität der Nachfrage. Der Bedarf nahm, in absoluten Zahlen ausgedrückt, weiter zu; der Anteil der berufsmässigen Rückversicherer an der Gesamtversorgung, wie wir gesehen haben, jedoch wieder ab. Die Gründe dieser relativen Abnahme (Reziprozität und Autarkie) sind bereits genannt worden. Im wichtigsten Absatzgebiet, den Vereinigten Staaten, zeigten die Umsätze infolge der nochmals erheblich gestiegenen Nachfrage, zum Teil unter einem schwächeren inflatorischen Druck, weiterhin eine aufwärtsgerichtete Bewegung. Da die Teilnahme am amerikanischen Geschäft bedeutende finanzielle Mittel erforderte, unterblieben, der Dollarknappheit der meisten interessierten Staaten wegen, namhafte Neueintritte bisher noch nicht lizenzierter Gesellschaften. Die einheimische Nachfrage wird noch immer zum grösseren Teil von den amerikanischen gemischten Unternehmen befriedigt; nur unter den reinen Rückversicherungsgesellschaften dominieren die ausländischen und die ihnen affilierten Betriebe¹.

Prozentuale Verteilung der Nettoprämieinnahmen in der Feuerbranche 1953:

¹ Aus Review, Re.-Nr., 1954.

Amerikanische Gesellschaften		42,8 %
Schweizer Rück	26,6 %	
Übrige ausländische Gesellschaften	<u>30,6 %</u>	57,2 %
		100,0 %

Wir stellen fest, dass vor allen andern Konkurrenten die Schweiz, als Land mit einer harten, dem Dollar gleichwertigen Währung, ihre Stellung am erfolgreichsten verteidigen konnte. Bisher haben die amerikanischen Gesellschaften ihre Tätigkeit auf den eigenen Binnenmarkt und den amerikanischen Kontinent beschränkt. Eine Expansion durch vermehrte Reziprozitätsforderungen oder direkte Kapitalbeteiligungen liegt aber durchaus im Bereich des Möglichen und würde eine weitere Verknappung der Nachfrage nach professionellem Rückversicherungsschutz auslösen.

Bevor wir uns abschliessend weiter mit der heutigen und zukünftigen allgemeinen Entwicklung auf dem Weltmarkt befassen, sei noch auf einige Zahlen über die Verteilung des gesamten Nettoprämieneinkommens nach den wichtigsten Ländergruppen hingewiesen. Im Jahre 1950, dem ersten einigermassen normalen Nachkriegsjahr, in dem die inflatorischen Tendenzen eine wesentliche Abschwächung erfuhren, war die Beschränkung der deutschen Rückversicherer auf den Inlandmarkt noch sehr deutlich erkennbar¹.

Die Unterschiede zwischen den drei wichtigsten Anbietern haben sich aber seit der vollständigen Wiederherstellung der internationalen Konkurrenz ständig verringert¹, und der Zeitpunkt, in dem Deutschland zur Schweiz und den Vereinigten Staaten aufgeschlossen haben wird, liegt nicht mehr fern.

Über die Struktur der Nachfrage sind am Beispiel der schweizerischen Rückversicherung noch weitere Angaben zu machen². Halten wir an dieser Stelle fest, dass die schweizerischen Rückversicherer mit ihrem betont internationalen Geschäft die wichtigsten Exporteure von Rückversicherungsschutz bleiben, die skandinavischen Gesellschaften ebenfalls als Versorger des Weltmarktes auftreten, Amerika sich zur Hauptsache auf die Deckung der Inlandnachfrage beschränkt und die deutschen Rückversicherer gegenwärtig im Begriff sind, ihre Stellung als bedeutende Anbieter zurückzugewinnen.

Zum Schluss unserer Betrachtungen über die allgemeine Entwicklung und die Bildung der Angebots- und Nachfragepositionen auf dem internationalen Rückversicherungsmarkt seien noch einige kurze Bemerkungen über den heutigen Stand und die künftigen Probleme der Rückversicherung angeknüpft. Das Ende des Nachkriegsbooms und die Abschwächung der inflatorischen Versicherungswertsteigerung hat zu einer merklichen Verlangsamung der Entwicklung geführt. Die Lage der Rückversicherer ist zwar immer noch als sehr

¹ Vgl. Zahlentafel VI, Tabelle 2, p. 101.

² Vgl. infra p. 105.

günstig zu kennzeichnen, aber *das Angebot beginnt allmählich die Nachfrage zu übersteigen* und eine gewisse Sättigung macht sich auf verschiedenen Teilmärkten, regionalen und sachlichen, bemerkbar. So zeichnet sich ein ungesunder Konkurrenzkampf in der Transportrückversicherung ab, welcher darauf tendiert, die Prämien trotz erhöhter Kosten unter das Vorkriegsniveau zu drücken; ebenfalls verschärft hat sich der Wettbewerb um das europäische und nordamerikanische Geschäft. Die Erschliessung neuer Absatzgebiete in wirtschaftlich aufstrebenden und in noch unterentwickelten Ländern ist eine dringende Notwendigkeit geworden. Auf die Bedeutung der Neuorientierung der Reziprozitätsforderungen an nationalen Zahlungsbilanzgesichtspunkten und auf die Möglichkeit des Auftretens amerikanischer Anbieter auf dem Weltmarkt wurde bereits hingewiesen. Dadurch werden nicht nur die Beziehungen zwischen gemischt arbeitenden und berufsmässigen Rückversicherern berührt und die Rückdeckung einem ursprünglichen Zweck, der Befriedigung des Sicherheitsstrebens, entfremdet, sondern auch die Voraussetzungen für eine Rückversicherungsdeflation, eine Diskrepanz zwischen Gesamtangebot und Gesamtnachfrage, geschaffen.

Ganz andere Aspekte ergeben sich aus der wahrscheinlichen Weiterentwicklung der *friedlichen Auswertung nuklearer Energie*, die heute im Vordergrund der Interessen steht. Dabei ist sowohl an die nicht kriegsmässige Atomkernzertrümmerung (in Atomreaktoren, Atomkraftwerken, Kernforschungsanlagen, wie Zyklotronen, Synchrozyklotronen etc.) als auch an die Verwendung radioaktiver Isotopen für wissenschaftliche, medizinische und industrielle Zwecke gedacht¹. Mit der gewaltigen und ungeahnten Vermehrung der Verwendungsmöglichkeiten von Radioisotopen und dem Beginn des auf privatwirtschaftlicher Grundlage stehenden industriellen Betriebes von Atomkraftanlagen ist ein dringendes und grosses neues Versicherungsbedürfnis entstanden, das sich wohl noch bedeutend steigern wird. Die theoretischen Voraussetzungen der Versicherbarkeit, wie die Zufälligkeit des Schadeneintrittes und die Unabhängigkeit der einzelnen Risiken voneinander dürften in den meisten Versicherungssparten in kurzer Zeit gegeben sein. Nur das Moment der Schätzbarkeit der Schadenhöhe fehlt vorläufig mangels Erfahrung noch weitgehend. Die Strahlungsrisiken stellen dabei die weitaus wichtigsten Gefahren der friedlichen Anwendung der Atomenergie dar. Die möglichen, verhältnismässig geringfügigen Explosionswirkungen bei ausser Kontrolle geratenen Atomkraftanlagen treten nach der Meinung massgebender Physiker dahinter weit zurück. Also muss, soweit wir dies heute beurteilen können, das Haftpflichtrisiko neben den Feuer-, Krankheits- und Transportrisiken als die schwerste sämtlicher Gefahren aus der Verwendung nuklearer Energie angesehen werden, weil es eine äusserst grosse mögliche Schadenhöhe

¹ Vgl. dazu H. DIEHL, «Die Risiken der Atomkernspaltung sowie Verwendung radioaktiver Stoffe und ihre Versicherung», Basel 1955, p.29.

aufweist. Die Gewährung von Versicherungsschutz bei solch hohen Versicherungssummen wird sicher die Nachfrage nach Rückdeckung beleben, sofern die Privatassekuranz die Deckung derartiger Summen überhaupt übernimmt und nicht der Staat – was bei der potentiellen Versicherbarkeit dieser Risiken bedauerlich wäre – in die Lücke einspringen will oder muss. Die Rückversicherer sollten auf alle Fälle die Erschliessung dieser neuen Absatzmöglichkeiten ständig im Auge behalten.

DER AUFSCHWUNG DER SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNG¹

Bereits in unserer Einleitung, deutlicher aber noch in den beiden vorstehenden Abschnitten haben wir auf die wichtigsten Entwicklungsmerkmale eines gesunden Rückversicherungsbestands hingewiesen. Da die angedeutete Problemstellung am Beispiel der schweizerischen Evolution vertieft und angewendet werden soll, scheint uns eine rekapitulative Zusammenfassung der bedeutendsten Kriterien eines guten Risikenausgleichs von grösstem Nutzen:

- I. Der *quantitative Ausgleich* ist durch den Umfang des Bestandes bedingt. Je grösser die Zahl der übernommenen Risiken, desto geringer erweist sich die Abweichung von den mathematischen Gesetzmässigkeiten.
- II. Beim *qualitativen Ausgleich* sind drei Aspekte zu berücksichtigen:
 1. Der *zeitliche Ausgleich* sollte durch die Dauer der Rückversicherungsverträge normalerweise gewährleistet werden¹.
 2. Die grössten Möglichkeiten bietet wohl die Gestaltung des *räumlich regionalen Ausgleichs*. Dem Ausbau internationaler Vertragsbeziehungen kommt in der Rückversicherung denn auch die wesentlichste Bedeutung zu.
 3. Einen kleinern Spielraum lässt die Schaffung des *sachlichen Ausgleichs* zu, da manche Branchen ihrem Wesen nach der Rückversicherung nur bescheidene Alimente zuführen².

Die in den nächsten Kapiteln folgende Sonderbetrachtung des schweizerischen Rückversicherungsangebots wird sich hauptsächlich an diesen Gesichtspunkten orientieren. Die Frage nach der Grösse und Struktur des schweizerischen Rückversicherungsbestandes wird also, verbunden mit einer gedrängten Darstellung der Geschichte des Gesellschaftswesens und der Angabe einiger relevanter wirtschaftshistorischer Daten, im Mittelpunkt unserer Überlegungen stehen.

Im ersten Kapitel des zweiten Hauptteils haben wir festgestellt, dass die Entwicklung der Versicherung eng mit dem Fortschritt des Kapitalismus und den Wirkungen der industriellen Revolution verbunden blieb. Verschiedene Gründe aber, die wir, ohne darauf weiter einzugehen, kurz aufzählen wollen, hatten in der Schweiz diesen Fortschritt zeitlich verzögert, so dass der Beginn

¹ Erst in neuester Zeit wird dieser Ausgleich durch Reziprozitätsverträge, die jährlich gekündet werden, in Frage gestellt.

² Als normaler Vertragstypus wird hierbei der Exzedentenvertrag angesehen.

des industriellen Kapitalismus erst in die frühen Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts fiel. Die geographische Situation nämlich, welche der Eidgenossenschaft die frühen Phasen des maritimen Handelskapitalismus verschloss; das Fehlen einer merkantilistischen Schutz- und Reglementierungspolitik; das Nichtvorhandensein essentieller Rohstoffe der Grundstoffindustrie; der religiöse Einfluss in seiner restriktiven Form und endlich die politische Heterogenität wie die uneinheitliche Wirtschaftsstruktur bewirkten eine unvermeidbare Verzögerung im kapitalistischen Reifeprozess. Es erstaunt daher kaum, dass die Entwicklung der Versicherung und Rückversicherung in der Schweiz im Vergleich zu andern Ländern spät eingesetzt hatte. Von Natur aus jeder maritimen Tätigkeit beraubt, kannten die Eidgenossen den wagemutigen Geist des Abenteurers und der Spekulation, welcher der Transportversicherung ihren Auftrieb verlieh, nicht. Die Gründung der ersten Transportversicherungsgesellschaften (der Helvetia 1858, des Schweizerischen Lloyds 1863 und der Basler Transport 1864) erfolgte deshalb erst um die Mitte des vorigen Jahrhunderts. Die Ansätze der Feuerversicherung reichen zwar infolge des durch die genossenschaftliche Komponente bedingten, im allgemeinen sehr wachen Solidaritätsgefühls bis ins 18. Jahrhundert zurück¹, deren Wirkung aber war, wie übrigens die gesamte Produktion auch, bis zur zeitlich späten Gründung der ersten Aktiengesellschaften auf den lokalen Rahmen beschränkt. Erst der Brand von Glarus des Jahres 1861 deckte «ein wahrhaftes Bedürfnis in nationalökonomischer Beziehung²» einer umfassenderen Feuerversicherung auf und gab den Anstoss zur Errichtung der ersten Erwerbsgesellschaften (Helvetia Feuer 1861, Basler Feuer 1863)³.

Die Rückversicherung ist nun aber, wie wir bereits ausführten, primär mit dem Werden der direkten Versicherung verbunden. Diese Feststellung hat ohne Zweifel auch für die besondern schweizerischen Verhältnisse Gültigkeit und lässt den Schluss zu, dass vor 1860 von schweizerischer Rückversicherung im eigentlichen, von uns im ersten Kapitel des zweiten Teils gebrauchten Sinn kaum gesprochen werden kann. Das verspätete Auftreten der Erstversicherungsgesellschaften hatte zur Folge, dass in der Schweiz die Stadien des departementalen Austausches von Rückdeckung sowie die Gründungen betriebsinterner Rückversicherungsgesellschaften übersprungen oder erst nach der dem frühen deutschen Vorbild adäquaten Errichtung des ersten selbständigen Rückversicherungsunternehmens vorgenommen wurden. Wir können daher, ohne entscheidende wirtschaftsgeschichtliche Elemente zu vernachlässigen, mit unserer historischen Betrachtung im Jahre 1863, dem Gründungsjahr der ersten reinen Rückversicherungsgesellschaft, einsetzen.

¹ Die erste Feuerkasse wurde am 6.3.1782 in Zürich geschaffen.

² Aus dem «Gutachten und Antrag des Verwaltungsrates der Allg. Versicherungs-Gesellschaft Helvetia», 1861, p.2.

³ Vgl. dazu die detaillierten Ausführungen von HALPÉRIN, op.cit.

Zum psychologischen Klima wäre endlich zu bemerken, dass alle Voraussetzungen einer gedeihlichen Entwicklung der Rückversicherung durch die herrschende Mentalität der schweizerischen Versicherungsunternehmer gegeben waren. Die Schöpfer und Leiter der ersten Versicherungsgesellschaften gleichen dem typischen Schweizer Bürger «lié au sérieux et à l'esprit pratique, avec le souci de prévoyance envers sa famille en cas de décès prématuré et la volonté de se suffire à soi-même en cas de maladie et de vieillesse¹», neigten zur vernünftigen, vorsichtigen Geschäftsführung und waren deshalb von Anfang an bereit, einen bestimmten Teil der übernommenen Gefahren vorsorglich in Rückdeckung zu geben.

1. KAPITEL

VON DER GRÜNDUNG DER SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT BIS ZUM ERSTEN WELTKRIEG

Schon in unseren allgemeinen Ausführungen² wiesen wir auf die Tatsache hin, dass junge Versicherungsgesellschaften infolge der herrschenden Rückdeckungsnot oft Mühe hatten, mit soliden ausländischen Rückversicherern geeignete Verbindungen anzuknüpfen. Auch die um 1860 neugegründeten schweizerischen Versicherungsaktiengesellschaften standen den gleichen Aufbau Schwierigkeiten gegenüber und versuchten deshalb, bereits wenige Jahre nach ihrer Geschäftsaufnahme, das Problem nach deutschem Vorbild durch Gründung einer einheimischen, selbständigen Rückversicherungsgesellschaft zu lösen. Der geistige Urheber des Projekts war der Direktor der beiden «Helvetia» in St. Gallen, J. M. GROSSMANN, welcher schon früh die Notwendigkeit einer leistungsfähigen Rückversicherungsanstalt erkannt hatte. Als Frucht der Bemühungen wurde im Herbst 1863 die *Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft* in Zürich gegründet, «einem wahren Bedürfnis der versichernden Welt entsprechend³», mit einem zu 15 % einbezahlten Aktienkapital von 6 Millionen Franken und dem Zweck, «Gesellschaften, Vereinen, Anstalten und Privatassecuradeurs des In- und Auslandes auf von denselben übernommenen Transport-, Feuer- und Lebensversicherungen Rückversicherung zu leisten⁴». Als Gründer fungierten offiziell die Allgemeine Versicherungsgesellschaft Helvetia, die Schweizerische Kreditanstalt in Zürich und die Basler Handelsbank. Es wäre nun aber verfehlt, anzunehmen, die Gründung

¹ HALPÉRIN, op.cit., p. 238.

² Vgl. supra p. 33.

³ Vgl. 1. Geschäftsbericht der Schweizer Rück, p. 1.

⁴ Vgl. 1. Statuten der Schweizer Rück, 1863, p. 1.

sei allein auf die Interessen der «Helvetia», unter Beiziehung zweier führender Finanzinstitute, zurückzuführen. Die Zusammensetzung des ersten Verwaltungsrates gibt uns über die beteiligten Interessengruppen besser Auskunft. Neben einigen Zürcher Finanz- und Handelsherren, wie J. FINSLER-ULRICH, G. SIBER-GYSI und C. NEUMANN-KELLERMANN, waren die offiziellen Protektoren C. HUBER, Direktor der Schweizerischen Kreditanstalt, R. GEIGY-MERIAN, Verwaltungsrat der Basler Handelsbank, und J. M. GROSSMANN, Direktor der Helvetia. Aber die Mitgliedschaft von C. WIDMER, Direktor der Schweizerischen Rentenanstalt, von Oberst R. PARAVICINI-VISCHER, Verwaltungsratspräsident der Basler Feuer, und von E. LENGSTORF, Direktor des Schweizerischen Lloyd in Winterthur, lässt auf die rege Anteilnahme der damaligen schweizerischen Versicherungskreise in Basel, Zürich und Winterthur schliessen. Unserer Ansicht nach ist demnach die Selbständigkeit der Schweizer Rück seit ihren Anfängen unbestreitbar, und wir dürfen die Richtigkeit des im ersten Geschäftsbericht formulierten Ziels, «der nach allen Richtungen absolut neutrale Boden, auf den zu stellen wir als unsere oberste Pflicht im Interesse der Zukunft unseres Instituts erachtet haben...¹», bestätigen.

Der Gründungsvertrag bestimmte, dass die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft mit dem 1. Januar 1864 zu beginnen und an demselben Tage der mit den Gründungsartikeln zusammenhängende Rückversicherungsvertrag mit der Mitbegründerin, der Allgemeinen Versicherungsgesellschaft Helvetia, in Kraft zu treten habe. Aus den «massenhaft angetragenen Verbindungen¹», die den richtigen Instinkt von J. M. GROSSMANN bewahrheiteten, wurden 16 Feuerverträge (die 57 % des Prämieineinkommens ergaben) und 8 Transportverträge (43 %) mit Gesellschaften von angesehener Stellung und solidem Geschäftsbetrieb ausgewählt, die 1864 bei einer Prämieinnahme von Fr. 693 889 einen Reingewinn von Fr. 51 931 abwarfen. «Trotz der räumlich grossen Ausdehnung des Geschäfts²» – Rückversicherungsbeziehungen waren bereits in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich, Belgien, Grossbritannien, Italien, Russland und Schweden gediehen – blieben dem jungen Unternehmen Enttäuschungen nicht erspart. Zwar wurde 1865 die Lebensrückversicherung durch Verträge mit der Schweizerischen Rentenanstalt und der Basler Leben eingeleitet und diese Branche von der Schweizer Rück bis 1880 als einzigem Unternehmen ausgebeutet³, doch waren die Resultate der Feuerbranche trotz steter Geschäftszunahme entmutigend: infolge der grossen Trockenheit des Jahres 1865, der Katastrophen von Port-au-Prince und Braganaes (1866) und der Belastung durch hohe Provisionssätze erlitt die Gesell-

¹ Geschäftsbericht der SRVG, 1863.

² Geschäftsbericht der SRVG, 1864.

³ Das Lebensgeschäft hielt sich aber in einem sehr bescheidenen Rahmen, und die Prämien wurden, im Interesse des Aufbaus eines guten Bestandes, bis ins Jahr 1878 ohne Abschluss vorgetragen.

schaft einen Gesamtverlust von nahezu einer halben Million Franken, so dass 1868 die gänzliche Aufgabe des Feuergeschäftes ernstlich erwogen wurde. Man entschied sich dann aber durch Sichtung und Einschränkung des Aliments, durch die Schliessung der Pariser Succursale sowie durch Erwirkung günstiger Vertragsbedingungen eine gesündere Basis zu schaffen. Eine passende Gelegenheit zum Rückkauf von 750 eigenen Aktien wurde ergriffen, um durch den unter Herabsetzung des Grundkapitals von 6 auf 4,5 Millionen erzielten Buchgewinn den Verlustsaldo bedeutend zu ermässigen. Kaum war die erhoffte Besserung in der Feuerbranche eingetreten, brachten die Kriegsjahre 1870/71 dem Transportgeschäft eine Zunahme an Schäden. Diese ungünstige Wendung in der Transportbranche hielt an, dauerte bis und mit 1879 und hatte eine stetige empfindliche Einschränkung dieses Geschäftszweiges zur Folge (von den Fr. 2 880 172 Prämieeneinnahmen des Jahres 1879 entfielen 90,2 % auf die Feuerbranche, 5,5 % Transport- und 4,3 % Lebensgeschäft). Erst 1880, im Jahre, in dem das Unfallrückversicherungsgeschäft auf Grund der guten Beziehungen zu den beiden schweizerischen und einigen auswärtigen Gesellschaften aufgenommen wurde, waren die Anfangsschwierigkeiten endgültig überwunden, und die Schweizer Rück konnte der zukünftigen Entwicklung mit Zuversicht entgegensehen.

Unterdessen war in Basel der Kreis der dortigen Versicherungsunternehmen durch die Gründung einer Rückversicherungsgesellschaft vervollständigt worden. Die *Basler Rückversicherungsgesellschaft* wurde auf Anregung von Direktor BLANCKARTS zur Konsolidierung der im Jahre 1864 errichteten Basler Transportversicherungsgesellschaft im August 1869 mit einem Aktienkapital von 1,5 Millionen Franken, zu 10 % einbezahlt, ins Leben gerufen. Ihr statutarischer Zweck war, der Basler Transport Rückdeckung zu gewähren, und zwar nur für Summen, die deren Selbstbehalt nicht überschritten. Die stete Alimentierung wurde durch eine Quotenbeteiligung von $\frac{1}{5}$ am Gesamtgeschäft der Muttergesellschaft garantiert. Die gleiche Leitung, derselbe Verwaltungsrat¹ sowie die statutarisch festgelegte Beschränkung auf die Transportrückversicherung unterstrichen die Abhängigkeit der Basler Rück von ihrer Gründergesellschaft. Die am 1. Januar 1870 aufgenommene Geschäftstätigkeit litt anfänglich schwer unter der bereits erwähnten misslichen Lage in der Transportversicherung. Nur das erste Geschäftsjahr schloss bei einer Nettoprämieeneinnahme von Fr. 318 737 mit einem guten Gewinn, der die Ausschüttung einer Dividende von 15 % erlaubte. Die ungünstigen Jahre 1871 bis 1873 liessen die Rendite auf 4 % fallen, und dieselben niedrigen Dividendensätze stellten sich in den Jahren 1880 und 1882/83 wieder ein. Erst der radikale Abbau der schlechten Verbindungen (das Prämieeneinkommen sank von Fr. 1 031 850 im Jahre 1883 auf Fr. 700 464 im Jahre 1885) leitete eine Periode der Prosperität ein, die bis zur Jahrhundertwende anhielt.

¹ Namen vgl. supra p. 13.

Ein eher düsteres Kapitel in der schweizerischen Rückversicherungsgeschichte war der schnelle Aufstieg und Zerfall von drei in den Jahren der Gründungswelle errichteten Rückversicherungsinstituten, nämlich der «*Compagnie de Réassurance de Genève*» (gegründet 1871, liquidiert 1881), der «*Schweizer Lloyd Rückversicherungs-Gesellschaft*» in Winterthur (gegründet 1874, liquidiert 1881), und der «*Schweizerischen Union Rückversicherungsgesellschaft*» in Bern, von denen die beiden erstgenannten eine nicht unbedeutende Tätigkeit entfalteten.

Im Jahre 1871 mit einem Aktienkapital von 2 Millionen Franken gegründet, war die Genfer Rück eine fast ausschliessliche Apanage der herrschenden Familien Genfs gewesen. Der erste Präsident, J. MARTIN-FRANEL, ehemaliger Handelskammerpräsident und späterer Vorsitzender der Lebensversicherungsgesellschaft «*La Genevoise*», die ihr Entstehen dem gleichen Finanzkreis verdankt, ferner der eidgenössische Oberst LOUIS AUBERT, der Banquier L. ROGET und ED. NAVILLE waren die Vertreter dieser Genfer Bank- und Finanzkreise im ersten Verwaltungsrat. Die Gesellschaft begann ihre Tätigkeit in grossem Stil: bereits im ersten Geschäftsjahr wurde in der Feuerbranche mit 33 Gesellschaften in Europa und 19 Gesellschaften in England Verbindung aufgenommen und eine Prämieinnahme von über einer Million Franken erzielt. Die Transportbranche blieb mit Fr. 136616 Prämien bei 10 Vertragsverbindungen noch im Hintergrund. Das Prämieeinkommen stieg bis zum Jahre 1878 auf 4 Millionen Franken an; die Reserven hingegen standen mit etwa 1,5 Millionen in keinem Verhältnis zum erworbenen Rückversicherungsportefeuille. Der Verlust des leitenden Direktors und die schlechten Feuerresultate in den angrenzenden Ländern bewirkten denn auch derartige Erschütterungen, dass die Gesellschaft auf Beschluss der Generalversammlung vom 28. Juli 1881 in Liquidation treten musste.

Die Schweizerische Lloyd Rückversicherungsgesellschaft, eine Tochtergesellschaft des Schweizer Lloyd Transport in Winterthur, nahm ihre Tätigkeit am 1. November 1874 auf. Die Gründung dieses Rückversicherungsinstituts mit einem Aktienkapital von 5 Millionen wurde anstelle einer Kapitalerhöhung der Muttergesellschaft von deren Aktionären, der Bank von Winterthur¹ und verschiedenen Zürcher Industriellen², in die Wege geleitet. Im ersten Jahr beschränkten sich die Verbindungen noch auf Quoten- und Exzedentenverträge mit dem Schweizer Lloyd, welche eine Prämiensumme von 1187915 Franken einbrachten. Später traten noch gewisse unabhängige Geschäfte dazu und 1879 wurde, in Anlehnung an die Norddeutsche Versicherungsgesellschaft in Hamburg, sogar der Betrieb der Feuerbranche aufgenommen. Die Prämieinnahme erreichte im ersten Verlustjahr (1880) mit über 3 Millionen Franken ihr Maximum; die Reserven waren jedoch mit

¹ Vorläuferin der Schweiz. Bankgesellschaft.

² Unter andern S. VOLKART, Gründer der bekannten Firma gleichen Namens.

Fr. 1 141 400 ungenügend dotiert. Der Tod des Direktors, E. LENGSTORF, löste die Krise bei der Schweizerischen Lloyd Rückversicherungsgesellschaft und ihrer Muttergesellschaft aus, deren Leitung ja in denselben Händen gelegen hatte. Neben der kurzsichtigen Geschäftspolitik erwiesen sich gewisse Verfehlungen des stellvertretenden Direktors (Bilanzfälschung, widerrechtliche Provisionsbezüge etc.) mit für den Untergang verantwortlich. Die Liquidation zog sich bis ins Jahr 1888 hin und liess einen Gesamtverlust von Fr. 3 565 567 ungedeckt.

Als letzte Gründung des vergangenen Jahrhunderts bleibt uns die erste Tochtergesellschaft der Schweizer Rück, die «*Prudentia*» Gesellschaft für Rück- und Mitversicherung in Zürich zu erwähnen. Die Zunahme des Aliments in Verbindung mit dem andauernden Mangel an geeigneten Retrozessionsmöglichkeiten sowie der Wunsch, sich gelegentlich durch Mitversicherung an guten Geschäften beteiligen zu können¹, bewogen die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft, im Jahre 1875 ein eigenes Retrozessionsunternehmen² mit einem voll einbezahlten Aktienkapital von Fr. 150 000 zu errichten, das aus der Feuer- und Transportabteilung «zu deren Entlastung³» gespiesen wurde. Wie schwierig es in jener Zeit, zumal in der Transportbranche, war, zuverlässige Retrozessionäre zu finden, wird durch die Tatsache unterstrichen, dass ernstlich erwogen wurde, «ob man überhaupt höhere Beträge als den jeweiligen Selbstbehalt in Rückversicherung übernehmen wolle⁴». Die Ergebnisse der neugegründeten Gesellschaft blieben bescheiden, und auch die Ausdehnung auf die Unfall/Haftpflichtbranche brachte keine wesentliche Geschäftssteigerung, so dass sich die Prämien im 10. Berichtsjahr auf derselben Höhe wie im ersten Tätigkeitsjahr bewegten (um Fr. 250 000 netto, wovon $\frac{3}{4}$ auf das Feuer, $\frac{1}{4}$ auf das Transportgeschäft entfielen). Erst die Kapitalerhöhung auf 1,5 Millionen Franken, zu 20 % einbezahlt, welche den Forderungen des neuen Obligationenrechts entsprechend durchgeführt wurde, schuf die finanziellen Grundlagen zu einer expansiveren Geschäftspolitik.

Im Jahre 1885 hatten auch die Schweizer Rück und die Basler Rück die Aufgabe, ihre Statuten mit dem neuen schweizerischen Obligationenrecht in Einklang zu bringen. Die erstgenannte Gesellschaft erhöhte die Bareinlagen auf ihrem 1881 wieder auf 6 Millionen verstärkten Aktienkapital von 15 auf 20 %; der dazu notwendige Betrag wurde, um die Aktionäre nicht in Anspruch zu nehmen, zum Teil aus dem Jahresgewinn, zur Hauptsache aber der Kapitalreserve und der Extrarücklage der Lebensversicherung entnommen. Auch die Basler Gesellschaft entnahm dem Spezialfonds die Mittel zur Erhöhung der Einlage von 10 auf 20 %.

¹ Praktisch nur bei grossen Seerisiken angewandt.

² Mit gleichem Verwaltungsrat und gleicher Leitung.

³ 50. Geschäftsbericht der SRVG, 1913.

⁴ Ibidem.

Das Jahr 1885 ist aber in anderer Beziehung von weit wesentlicherer Bedeutung gewesen. Mit der Errichtung des Eidgenössischen Versicherungsamtes in Bern nämlich wurde durch das Bundesgesetz vom 25. Juni 1885 die erste Aufsichtsbehörde dieser Art in Europa geschaffen. Wir haben in einem besondern Abschnitt¹ auf die Tragweite und die positiven Folgen dieses Entschlusses hingewiesen. Die Einsetzung einer Kontrollbehörde kam aber gerade in einem geeigneten Moment: sie fiel in jene Periode, in welcher die mächtige Entwicklung des Versicherungswesens gleichzeitig mit dem Aufschwung von Handel und Industrie und der gesamten Volkswirtschaft einsetzte.

Das gleiche Jahr markierte auch den Abschluss einer ersten Aufbauperiode der schweizerischen Rückversicherung, in der die jedem neuen Versicherungszweig eigenen Anfangsschwierigkeiten überwunden und die Grundlagen einer künftigen gedeihlichen Entwicklung geschaffen worden waren. Ein Blick auf diese im Anhang aufgeführten Zahlen zeigt, dass sich die Nettoprämieinnahmen in den ersten zwanzig Jahren nahezu versiebenfacht hatten², das Feuergeschäft (45 %) zusammen mit dem Transportgeschäft (30 %) den ausschlaggebenden Anteil am Gesamtgeschäft stellten³ und bereits über die Hälfte der eingenommenen Prämien aus dem Ausland stammte⁴.

«Es war damals», wie CH. SIMON sich ausdrückt⁵, «Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre, die harmlose Zeit in der Assekuranz. Scharfe Winde wehten noch nicht, eine Art prähistorischer Zustand vor der grossen Entwicklung der Dinge, die kommen sollte. . . ». Zwar drückten einige Schadenereignisse, wie der Brand von Meiringen und das Eisenbahnunglück von Münchenstein und die leichte Krise von 1893/94, auf die Erträge, aber das langsame, im allgemeinen günstige Wachstum hielt an. Alle schweizerischen Gesellschaften vermochten ihre internationalen Verbindungen auszubauen. Als erste ausländische Konkurrentin erlangte 1895 die «Rheinisch-Westfälische Rückversicherungs-Aktiengesellschaft» aus München-Gladbach die Konzession, in der Schweiz den Betrieb der Unfall-, Feuer-, Transport- und Lebensrückversicherung aufzunehmen. Auf ihre Tätigkeit, die schon 1904 durch Verzicht auf die Konzession ein Ende nahm, soll, da der von diesem Unternehmen gewährte Rückversicherungsschutz nicht als integrierender Bestandteil des schweizerischen Angebots angesehen werden kann, nicht näher eingegangen werden.

Allen für ein bestimmtes direktes Geschäft in der Schweiz konzessionierten Versicherungsunternehmen steht nach der Auffassung des Eidgenössischen Versicherungsamtes auch die Übernahme von Rückversicherungen in der betreffenden Branche offen. Da jedoch die indirekten Prämien nicht gesondert

¹ Vgl. 1. Teil, 1. Kapitel, p. 6.

² Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 1, p. 102.

³ Vgl. Zahlentafel VIII, Tabelle 1, p. 103.

⁴ Vgl. Zahlentafel IX, Tabelle 1, p. 104.

⁵ CH. SIMON, «Bilder und Figuren aus vergangenen Zeiten», Zürich 1933, p. 8.

ausgewiesen worden sind, ist eine Erfassung der Rückdeckung auf Reziprozitätsbasis nahezu unmöglich. Aus unseren Untersuchungen liess sich der Schluss ziehen, dass in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg das Rückversicherungsgeschäft der gemischten Schweizer Versicherungsgesellschaften im Verhältnis zu deren direkten Geschäften und verglichen mit der Tätigkeit der professionellen Rückversicherer ganz unbedeutend gewesen sein muss. Einzig die «Schweiz» Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft in Zürich schloss seit 1898 neben direkten Transportgeschäften auch Rückversicherungsverträge in der Unfall- und Feuerbranche ab¹. Im Jahre 1905 nahm auch die «Schweizerische National-Versicherungs-Gesellschaft» in Basel die Feuerrückversicherung als Nebenbranche auf.

Der Wachstumsprozess der schweizerischen Rückversicherung erlitt um die Jahrhundertwende einen stärkeren Rückschlag. Die Krise war durch den schrankenlosen Wettbewerb unter den Erstversicherern und den dadurch verursachten Premiendruck, aber auch durch ein die Kostengrenzen missachtendes Angebot neuer oder allzu expansionswilliger Rückversicherer ausgelöst worden. Die Folgen äusserten sich zuerst in der Transportbranche: 1895 verzeichnete die Basler Rück das ungünstigste Geschäftsjahr seit ihrer Gründung, und 1897 erfolgte sogar ein bedeutender Abbau des Bestandes durch Annullierung schlechter Verträge. Aber auch die eben mit einem höhern Aktienkapital (8 Mio) ausgerüstete Schweizer Rück und ihre Tochtergesellschaft blieben von empfindlichen Verlusten nicht verschont. Schon das Jahr 1897 hatte Anzeichen einer Verschlechterung des Feuergeschäftes gebracht, aber erst die Jahre 1899–1901 brachten die eigentlichen katastrophalen Ergebnisse und zehrten an den stillen Reserven. Die Prudentia musste pro 1900 sogar eine Unterbilanz ausweisen, die Aktienkurse fielen auf pari und darunter. Die Aufgabe gewisser ungünstiger Geschäfte, die in verschiedenen Ländern beschlossenen Tarifierhöhungen und die reichlichere Dotierung der Rücklagen bewirkten aber eine rasche Überwindung der schwierigen Lage. *Der eigentliche Aufschwung*, wie er in den Nettoprämienzahlen zum Ausdruck kommt, *setzte mit den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts ein*. Infolge des gedeihlichen Geschäftsganges und der vorsorglichen Politik konnte auch die Abwicklung des grössten Schadenereignisses, das je Feuer- und Rückversicherung getroffen, ohne Verzögerung vorgenommen werden. Die Belastungsprobe der Katastrophe von San Francisco (16. bis 18. April 1906) wurde so gut überstanden, dass zum Beispiel die alte «Stuttgarter», welche bisher nie rückversichert hatte und sich jetzt entschloss, einen obligatorischen Vertrag einzugehen, der Schweizer Rück vor der «Kölnischen» und der «Münchener» den Vorzug gab und ihr den ganzen Exzedenten zuteilte². Die Anfänge dieses beschleunigten Wachstums fallen zeitlich mit der Neugestaltung des schweizerischen An-

¹ Mit einer durchschnittlichen Prämieinnahme von 300 000–400 000 Franken.

² Vgl. SIMON, op.cit., p. 27.

gebots durch CH. SIMON, der am 1. Juni 1900 die Leitung der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft übernahm, zusammen. Wir brauchen die Persönlichkeit und das Wirken dieses hervorragenden Rückversicherers nicht eingehender als in unserem Zusammenhang notwendig zu würdigen, da über sein Leben und seine Tätigkeit eine Biographie und mehrere Artikel vorliegen. Seine geistigen Fähigkeiten und sein Weitblick verbanden sich mit einem bewussten Festhalten an erprobten Geschäftsgrundsätzen zu einer schöpferischen Leistung, welche die Entwicklung nicht nur der von ihm geführten Gesellschaft, sondern der gesamten schweizerischen Rückversicherung entscheidend mitbestimmte. SIMONS Einfluss auf die schweizerische Rückversicherung ist wohl am besten mit der Stellung THIEMES in Deutschland, den er persönlich ausserordentlich schätzte und dessen Ideen er durchzusetzen wusste, vergleichbar. Schon 1898 wurde mit der Ausdehnung des sachlichen Ausgleichs begonnen¹: als neuer Versicherungszweig entstand die Einbruch/Diebstahl-rückversicherung, nachdem längst neben dem Unfall- auch das Haftpflichtgeschäft in Betrieb genommen worden war. Später kamen auch die Hagel-, Glas-, Maschinen-, Veruntreuungs- und Kautionsrückversicherungen dazu. Den steilsten Anstieg aber verzeichnete die Lebensbranche, in welcher der langsame Aufbau eines sehr guten Bestandes seine Früchte zu tragen begann; in zweiter Linie war die Unfall/Haftpflichtbranche am Zuwachs beteiligt. Nur in der Transportrückversicherung befeissigte man sich weiterhin der grössten Zurückhaltung, während der Feuerzweig von der energisch verfolgten Ausdehnung der internationalen Beziehungen am meisten profitierte. In diesem Zusammenhang verdient die im Jahre 1910 vorgenommene Gründung einer Filiale der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft in den Vereinigten Staaten unsere besondere Aufmerksamkeit, weil ihr in der zukünftigen Entwicklung eine ausserordentliche Bedeutung zukommt. Zwar reichen die ersten Verbindungen des führenden schweizerischen Rückversicherungsunternehmens mit Amerika bis ins Jahr 1891 zurück, als im Partnerverhältnis mit der «Preussischen National» und der «Rhin et Moselle» eine Versicherungsgesellschaft in Chicago gegründet wurde, von der jedoch nur kleine Alimente einflossen, während die Zessionen der Swiss Re Corporation in New York in wenigen Jahren nahezu ein Zehntel des Gesamtgeschäfts ausmachten. Der Umstand, dass die neu errichtete Ablage nur für eine Branche konzessioniert werden konnte, veranlasste die Schweizer Rück, sich an der «European General Reinsurance Co.» in London, der die verschiedenen Unfall-, Haftpflicht- und Nebenbranchen in Nordamerika zu betreiben bestimmt war, zu beteiligen. Die «European» war 1911 von einer Gruppe französischer Privatinteressenten und einer englischen Versicherungsgesellschaft gegründet worden; die schweizerische Beteiligung am Aktienkapital betrug 10 %, womit ein kleiner Anteil am Geschäft verbunden und gesichert war².

¹ Auf Grund der geänderten Statuten von 1897: Rückversicherungen aller Art.

² Vgl. dazu die Präsidialansprache von E. HÜRLIMANN vom 29. 5. 1954.

Bevor wir, die Entwicklung zusammenfassend und den aktuellen Stand beschreibend, die Lage der schweizerischen Rückversicherung vor dem ersten Weltkrieg in Wort und Zahl analysieren, sei noch auf die flüchtige Existenz einer schweizerischen und mehrerer ausländischer, in der Eidgenossenschaft konzessionierter Rückversicherungsgesellschaften verwiesen. Die «*Berner Rückversicherungs-Gesellschaft für Leben und Unfall*» war im Frühjahr 1909 mit einem Aktienkapital von 2 Millionen Franken¹ von Berner Finanz- und Versicherungsleuten² gegründet worden. Dieses Unternehmen wusste sich, bei Erhöhung des Kapitals auf 4 Millionen und gleichzeitiger Aufnahme der Feuerrückversicherung (1911), innert kürzester Zeit ein Prämieeneinkommen von über 8 Millionen Franken zu schaffen³. Doch diese Scheinprosperität war nur von kurzer Dauer: das Jahr 1913 brachte bereits einen Gesamtverlust von über einer Million Franken, ein Betrag, der sich im nächsten Jahre noch verdoppelte. Offiziell wurde der Ausbruch des europäischen Krieges für diese Katastrophe verantwortlich gemacht; die Ursachen reichen aber weiter zurück, und der eigentliche Grund liegt im Abschluss minderwertiger Verträge und in der waghalsigen Geschäftsführung des leitenden Direktors, der die wahren Ergebnisse durch Vorwegnahme künftiger Prämieeneinnahmen und durch ungenügende Reservenstellung zu vertuschen suchte. Nach dessen Tode waren die verlustreichen Geschäfte aber bereits so weit gediehen, dass auch die neue Leitung den Konkurs abzuwenden nicht in der Lage war. Die Verträge wurden während des Krieges abgebaut und der Liquidationsbeschluss im November 1919 gefasst. Verhandlungen mit der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-Gesellschaft (Dumcke-Konzern) führten aber zu einem Widerruf der Liquidation, und die Firma wurde unter Umwandlung in eine Direktversicherungsgesellschaft, die «*Berner Allgemeine*», rekonstruiert. Ab 1912 waren ausserdem 6 ausländische Gesellschaften, 5 deutsche und eine englische, nämlich der Rheinisch-Westfälische Lloyd (M.-Gladbach), die Deutsche Transport-Versicherungs-Gesellschaft (Berlin), die Kölnische Unfall-Versicherungsgesellschaft, die Oberrheinische Versicherungs-Gesellschaft (Mannheim), die Frankfurter Versicherungs AG und die «*Phenix Assurance Co.*» (London), zum Betriebe der Rückversicherung auf Schweizer Boden zugelassen. Zum Teil durch den Krieg, zum Teil durch die deutsche Inflation wurden alle zur Aufgabe ihrer Tätigkeit in der Schweiz gezwungen. Sie stehen als nichtschweizerische Unternehmen überhaupt ausserhalb unseres Problemkreises.

Am Schlusse unseres ersten deskriptiven Kapitels stehend, möchten wir nochmals auf die instruktiven Zahlen im Anhang verweisen⁴.

¹ Zu 20 % einbezahlt.

² Präsident des Verwaltungsrates war ED.DE GRENNIS.

³ 1912: Leben Fr. 863 703; Unfall/Haftpflicht Fr. 1 553 162 und Feuer Fr. 6 101 258!

⁴ Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 2, p. 102; Zahlentafel VIII, Tabelle 1, p. 103; Zahlentafel IX, Tabelle 2, p. 104.

Wir stellen zusammenfassend fest, dass die schweizerische Rückversicherung, fast ausschliesslich von professionellen Gesellschaften getragen, im 19. Jahrhundert in langsamer, mit verschiedenen Rückschlägen verbundener Entwicklung heranreifte, um sich, bei verstärktem Streben nach branchenmässigem und internationalem Ausgleich, im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts unter die bedeutenden Versorger zu reihen. Unter den drei reinen Rückversicherungsgesellschaften, welche sich das schweizerische Angebot vor dem ersten Weltkrieg teilten, ragte die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft in Zürich weit hervor, während die Basler Rück und die Prudentia als Retrozessionsunternehmen im Hinblick auf den internationalen Markt und ihres noch geringeren Geschäftsumfanges wegen von sekundärer Bedeutung waren. Trotz des Exportüberschusses als Versorger der angrenzenden und der angelsächsischen Länder blieb die Stellung der schweizerischen Rückversicherer auf dem Weltmarkt im Vergleich zur deutschen Suprematie bescheiden, aber die soliden Grundlagen des spätern glanzvollen Aufschwungs waren in aufbauender Arbeit, dank der Energie und der Umsicht führender Rückversicherungsfachleute, schon in dieser Periode geschaffen worden. «It was in this period of less striking development that the companies acquired the experience in underwriting, the financial status and the reputation for probity which were to stand it in such a good stead later on¹.»

2. KAPITEL

1915–1930: UMBRUCH UND AUFSCHWUNG

Das Versicherungswesen war den schweren Erschütterungen, die der Weltkrieg im Wirtschaftsleben zur Folge hatte, in hohem Masse ausgesetzt; noch stärker aber wurde die Rückversicherung ihres internationalen Charakters wegen betroffen. Im Sonderfall der schweizerischen Rückversicherung haben die politischen und ökonomischen Konsequenzen des ersten Weltkrieges, gesamthaft betrachtet, eher eine positive Wirkung gezeigt; ja erst durch die kriegerischen Ereignisse und die spätern wirtschaftlichen Wirren wurde den schweizerischen Rückversicherern die einmalige Gelegenheit geboten, ihr Geschäft, den Rahmen der normalen kontinuierlichen Entwicklung sprengend, schlagartig auszudehnen.

Die Konstellation des Weltmarktes – dem in den Händen der Achse konzentrierten Angebot standen die wichtigsten Absatzländer als Feinde gegenüber – nutzend, vermochten die neutralen schweizerischen Rückversicherer ihre Verbindungen zu beiden Lagern dank der eigenen Bewegungsfreiheit gut

¹ Aus Review, november 25th, 1927.

zu bewahren und weiter auszubauen. Dabei fällt dem Zuwachs im westeuropäisch-transatlantischen Raum der Vorrang gegenüber den mittel- und südosteuropäischen Gebieten zu. Zwar konnten sich die schweizerischen Rückversicherer einige Verträge mit neugegründeten Gesellschaften aus den Sukzessivstaaten Österreich-Ungarns sichern, aber die finanzielle Bindung der meisten osteuropäischen Unternehmen an die deutschen Rückversicherungsanstalten war so stark, dass dadurch ein Einbruch ins deutsche Angebotsmonopol weitgehend verunmöglicht wurde. Die Verdrängung der deutschen Anbieter erfolgte vielmehr in deren Hochburgen rein vertraglicher Rückversicherung, nämlich in Frankreich, Spanien, vor allem aber in England und in den Vereinigten Staaten. Bereits 1915/16, als die internationale Rückversicherung von den Wirkungen des Krieges schon in vollem Umfange getroffen worden war, drückte sich der reale Zuwachs im Prämieeinkommen der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften aus; und der bedeutende Substanzgewinn hielt auch nach dem Krieg¹ unvermindert an, so dass sich die Prämien in einer Zeitspanne von nur fünf Jahren verdreifachen konnten².

Ausser der Transportbranche waren alle Elementarzweige an der Zuwachsrate beteiligt, im Hinblick auf die internationalen Verflechtungen des Geschäfts ist der hohe Anteil der Feuerrückversicherung von besonderem Interesse. Da das Lebensrückversicherungsgeschäft in den Staaten der Entente nie als Spezialzweig gepflegt worden war, kam auch der Eintritt der schweizerischen Lebensversicherungsanbieter in die frei gewordenen Absatzgebiete keineswegs überraschend. Die Prämieeinnahme stieg denn auch während der ganzen Dauer des Krieges, aber schon 1919/20 machte sich ein erster Rückschlag infolge des Ausbleibens von Einmaleinlagen in der Rentenversicherung bemerkbar. Ein erneuter Rückgang der Umsätze nach 1922 stützte sich auf die Entwicklung im direkten Zweig – Währungszerfall und erhöhte Eigenbehalte –, auf die an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden soll. HOLLITSCHER erwähnt noch³, dass zur Förderung des Exportes nach Deutschland, den Nachfolgestaaten und dem Balkan oft vom Mittel der Kreditgewährung gegen Abschluss langfristiger Lebensrückversicherungsverträge Gebrauch gemacht wurde. Dadurch blieb die Unabhängigkeit von der finanziellen Lage der bezüglich der Rückversicherung beherrschten Zessionsbetriebe gewahrt. Dies war zweifellos ein Vorteil, dem jedoch der Nachteil gegenüberstand, dass die Absatzsicherung zeitlich befristet wurde. Die Gewinnung des westlichen Absatzraumes konnte, wie wir gesehen haben, reibungslos und ohne finanzielle Hilfsmittel geschehen. Zur Stützung ihrer neu erworbenen Stellung haben die schweizerischen Rückversicherungsgesell-

¹ Über den Einfluss der kriegsbedingten Preissteigerung vgl. unsere Ausführungen *infra* p. 77.

² Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 3, p. 102.

³ HOLLITSCHER, *op. cit.*, p. 178.

schaften dennoch einige Neugründungen und aktienmässige Beteiligungen in die Wege geleitet, von denen hier nur die wichtigsten genannt werden. So übernahm die Schweizer Rück, zusammen mit englischen Versicherungsfreunden, im Jahre 1915 die «Mercantile and General Reinsurance Company» in London, welche sich bald gut entwickelte und dem schweizerischen Konzern bedeutende Retrozessionen überwies. Ebenfalls in London wurden nach Kriegsausbruch verschiedene Aktienpakete der schon erwähnten «European General» erworben und dadurch ein grösserer Anteil am amerikanischen Unfall/Haftpflichtgeschäft sichergestellt. 1919 folgte die Prudentia dem Beispiel ihrer Muttergesellschaft und nahm den selbständigen Betrieb in den Vereinigten Staaten auf, während die «Schweizer National», wegen ihrer damaligen deutschen Orientierung, ab 1917 den amerikanischen Geschäftsbetrieb einzustellen veranlasst wurde und 1923 die Feuerrückversicherung vollständig aufgab. Überhaupt wurde der Prudentia, die vor dem Krieg fast ausschliesslich Retrozessionsinstitut der Schweizer Rück gewesen war, nun mehr Vertrags- und Handlungsfreiheit eingeräumt, so dass sie sich eine grosse Zahl eigener Verträge und selbständiger Verbindungen zu schaffen vermochte. Alle schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften verzeichneten auch beträchtliche Neueingänge aus den übrigen transatlantischen Gebieten, in denen die deutsche Vormachtstellung gebrochen worden war. Die Zahlen des Jahres 1923, in dem sich die politischen Folgen der Feindseligkeiten erschöpft, die wirtschaftlichen Konsequenzen der deutschen Inflation aber noch nicht voll ausgewirkt hatten, veranschaulichen unsere Ausführungen über die regionale Verteilung des schweizerischen Rückversicherungsangebots¹.

Unterdessen waren gewisse Veränderungen in der internen Struktur des schweizerischen Rückversicherungsangebots vorgegangen, auf die wir in diesem Unterabschnitt einzutreten haben. Glücklicherweise blieb die Schweiz von der dritten Gründungswelle, wie sie die deutschen Versicherungskreise infolge der durch die Inflation hervorgerufenen Rückversicherungsnöte² erlebten, verschont. Die stabile Inlandswährung und die Absorbierung der durch die Preissteigerung verursachten Mehrnachfrage durch die alteingesessenen Rückversicherungsgesellschaften liessen die Notwendigkeit der Gründung neuer selbständiger Unternehmungen nie dringlich genug erscheinen. So wurden in der Periode 1917 bis 1923 einzig fünf weitere Tochtergesellschaften errichtet, von denen, mit einer Ausnahme, alle dauernden Bestand hatten. Um die chronologische Ordnung zu wahren, sei zuerst die 1917 erfolgte Gründung der «Turica» Rückversicherungs-AG³ in Zürich, einer Tochtergesellschaft der «Eidgenössischen», erwähnt, welche nur von ihrer Muttergesellschaft Feuer-, Transport- und Kreditversicherungen in Rückdeckung

¹ Vgl. Zahlentafel X, Tabelle 1, p. 105.

² Vgl. supra p. 43.

³ Aktienkapital 2 Millionen, zu 50 % einbezahlt.

nahm und deren Geschäft sich deshalb zwangsweise in bescheidenem Rahmen halten musste. Vermehrte Bedeutung kommt der «*Rückversicherungs-Gesellschaft Zürich*¹» zu, welche im folgenden Jahr von der Schweizer Rück als Tochterunternehmen ins Leben gerufen wurde. Einerseits erforderte die Steigerung des Geschäftsvolumens und die Verselbständigung der Prudentia die Schaffung eines neuen Retrozessionsinstitutes, welches in der Lage war, die ständig zunehmenden Verpflichtungen mitzutragen. Andererseits wurde die heutige «Europäische» der gesetzlichen Vorschriften in den USA wegen gegründet, um die Lebens-, Unfall- und Haftpflichtretrozessionen der amerikanischen Tochtergesellschaften zu übernehmen, die nicht über die Schweizer Rück laufen durften, weil diese in den Vereinigten Staaten durch ihre Filiale Feuerrückversicherung betrieb und keine andern Branchen zu tätigen berechtigt war. Das Aktienkapital wurde auf 2 Millionen Franken angesetzt und zu 50 % eingefordert; die Direktoren und die Verwaltungsräte waren mit denjenigen der Muttergesellschaft identisch. Wie glänzend damals schon die Lage der Gruppe der Schweizer Rück beurteilt wurde, verdeutlicht die Tatsache, dass aus dem Agio der Aktienemission nach Abzug sämtlicher Gründungskosten Fr. 30 250 für die statutarischen Reserven verblieben und daher schon im ersten Jahr eine Dividende gezahlt werden konnte.

Der Tochtergesellschaft des Lloyd Continental, dem «*Lloyd Central*» Rückversicherungs-AG in Bern, war nur ein kurzes Leben beschieden. Seine Tätigkeit in der Transport- und Feuerbranche, welche am 1. Januar 1923 eingesetzt hatte, wurde noch im gleichen Jahr durch die Auflösung der Muttergesellschaft unterbrochen, so dass dem Lloyd Central bei seiner bescheidenen finanziellen Ausrüstung nichts anderes übrigblieb, als selbst in Liquidation zu treten. Da aber sämtliche Verpflichtungen erfüllt wurden, konnte das Unternehmen innert kürzester Frist aus der Staatsaufsicht entlassen werden. Endlich sind noch zwei Tochtergesellschaften bekannter deutscher Versicherungskonzerne anzuführen, von denen die eine zum mindesten vollständig aus dem Rahmen unserer Betrachtungen fällt. Die «*Rheinische Rückversicherungs-Gruppe AG*» in Basel nämlich, ein Retrozessionsinstitut des Kölner Gerling-Konzerns, war, da sie ausschliesslich als Rückversicherer ihrer deutschen Muttergesellschaft tätig sein und in der Schweiz keine eigenen Geschäfte betreiben sollte², von der Konzessionspflicht ausgenommen und stand nicht unter der Aufsicht des Eidgenössischen Versicherungsamtes³. Finanziell, administrativ und technisch vom Hauptsitz in Köln abhängig, ist also diese konzerninterne, rein deutsche Gründung für unsere Untersuchung nicht von Interesse.

¹ 1924 in Allgemeine Rückversicherungsgesellschaft in Zürich, 1928 in Europäische Allgemeine Rückversicherungsgesellschaft umgetauft.

² Vgl. dazu den Artikel 1 des VAG (Versicherungs-Aufsicht-Gesetzes) von 1885.

³ Eine Auffassung, die von der Neuen Zürcher Zeitung nicht geteilt wird. Vgl. NZZ vom 5.9.1927.

Weit schwieriger ist der Sachverhalt bei der «*Union Rückversicherungs-Gesellschaft*» in Zürich, einem ursprünglich der Münchener Rück nahestehenden Unternehmen, zu beurteilen. Am Aktienkapital von 10 Millionen Franken, zu 40 % einbezahlt, waren auch schweizerische Finanzkreise, nämlich zur Hauptsache die Schweizerische Bankgesellschaft in Zürich¹, beteiligt, welche ihren Präsidenten, Dr. Rudolf Ernst, und ihren Direktor, Paul Jaeger, in den Verwaltungsrat delegierte. Ausserdem galt als Zweck der 1923 gegründeten Gesellschaft, als selbständiges Rückversicherungsunternehmen eigene Verträge abzuschliessen und sich nicht nur auf die Beziehungen zur Münchener Rück zu beschränken. Aber die Anwesenheit WILHELM KISSKALTS² im Verwaltungsrat und die finanzielle Führung bedeuteten, dass die Union Rück doch nur ein Tochterunternehmen des mächtigsten deutschen Versicherungskonzerns war. Im Gründungsschreiben, das festhält: «Die Union wird in enger Anlehnung an die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft arbeiten», wurde dieser Stellung auch Rechnung getragen. Wenn wir die Zahlen der Union Rück, mit den angeführten Vorbehalten, bei der Berechnung des schweizerischen Angebots trotzdem berücksichtigen, geschah dies aus dem sehr einfachen Grunde, dass ihr Geschäft im Verhältnis zum gesamtschweizerischen Volumen bis zum Zeitpunkt ihrer gänzlichen Überführung in schweizerischen Besitz nicht entscheidend ins Gewicht fiel³. Es bleibt zu erwähnen, dass sich die Tätigkeit der nicht professionellen Rückversicherer, dem Aufschwung der reinen Rückversicherung entsprechend, aktivierte, indem nicht nur die bisher auch indirekt arbeitenden Gesellschaften mehr Prämien erzielten, sondern auch einige führende Unternehmen neu den Betrieb eines indirekten Zweiges aufnahmen. So wandte sich 1919 die Schweizerische Unfall-Versicherungs-AG in Winterthur dem Feuerrückversicherungsgeschäft zu und die Allgemeine Bern nahm ab 1924 Rückdeckungen in der Lebensbranche an.

Der deutschen Inflation und dem Währungsschnitt von 1923 kommt in unserem Zusammenhang eine doppelte Bedeutung zu: sie konsolidierten die Stellung der schweizerischen Rückversicherer auf dem internationalen Markt, indem dadurch die Restpositionen der deutschen Anbieter erschüttert wurden, und sie unterstrichen die marktinterne Vormachtstellung der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft in Zürich, indem sich das weltweite Rückversicherungsgeschäft in immer stärkerem Masse auf die Gesellschaftsgruppe der «Schweizer Rück» konzentrierte. Das bisher grösste Rückversicherungsunternehmen der Welt, die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, erlitt damals starke Geschäftseinbussen, so dass nach der Währungsstabilisierung in Deutschland die Schweizer Rück endgültig den Platz der bedeutend-

¹ Über die Höhe der Beteiligung liess sich nichts in Erfahrung bringen.

² Generaldirektor der Münchener Rück.

³ 1925: 2,5 % des Gesamtgeschäftes; 1930: 3,2 % des Gesamtgeschäftes.

sten Rückversicherungsgesellschaft einnahm. Auf dem Sektor der Sachrückversicherung bewirkte die Festigung der Reichsmark eine Neuerschliessung des deutschen Marktes, welche auf Kosten der meisten europäischen, hauptsächlich aber der englischen Absatzgebiete vor sich ging. Am Ende des ersten Weltkrieges war eine Gruppe führender deutscher Versicherungsgesellschaften an die Schweizer Rück herangetreten, um sich deren Unterstützung zu sichern, falls sie nach dem vollständigen Zusammenbruch der Mark einer solchen bedürften. Die Unterstützung wurde zwar in Form einer Beteiligung am Aktienkapital nur in geringem Masse in Anspruch genommen, aber aus dieser Annäherung entstanden geschäftliche Verbindungen, die der Schweizer Rück wertvolles Rückversicherungsaliment sicherten. Der genannten Gruppe war auch eine Rückversicherungsgesellschaft, die «Bayrische Rückversicherungs-AG» in München, angegliedert, an deren Aktienkapital sich die Schweizer Gruppe ausschlaggebend beteiligte und dafür gute Retrozessionsverträge erhielt. Die einschneidendsten Wirkungen der Abwertung waren jedoch auf dem Sektor der Lebensrückversicherung festzustellen, die, bei bereits abflauendem Zuwachs in den Elementarbranchen, in den Jahren 1924–1930 nochmals stark anzog. Einerseits hielt die inländische Nachfrage nach Lebensrückversicherungsschutz infolge der guten Konjunktur der direktzeichnenden Gesellschaften¹ unvermindert an; andererseits war es dank dem erschütterten Vertrauen in die deutsche Währung möglich geworden, neue Alimente von den Gesellschaften des Balkans und der früheren Österreich-Ungarischen Monarchie zu gewinnen. Schliesslich füllte in den Vereinigten Staaten die «North American Reassurance Company» in New York, die ausschliesslich in der Lebensrückversicherung tätig war, eine beim Rückzug des deutschen Angebots entstandene Lücke aus. Als Tochtergesellschaft der Schweizer Rück im Jahre 1923 gegründet, rückte die North American bald zum grössten amerikanischen Lebensrückversicherungsunternehmen auf und überwies der «Europäischen» in Zürich namhafte Retrozessionssummen. Die auf Grund der wirtschaftlichen Folgen des ersten Weltkrieges eingetretenen Veränderungen auf dem internationalen Rückversicherungsmarkt schufen somit einen noch weitgehenderen regionalen Ausgleich des schweizerischen Angebots, den die Tabelle 1 der Zahlentafel X zum Ausdruck bringt².

Das günstige Bild des Aufschwunges wird nun durch die negativen Auswirkungen der Kriegsfolgen doch beeinträchtigt. Wohl waren die Ergebnisse, die sich in einer sehr hohen Rendite ausdrückten, im Krieg und in der Nachkriegskonjunktur ausserordentlich zufriedenstellend, so dass zum Beispiel die Schweizer Rück fast zehn Jahre lang eine Dividende von 30 % ausschütten

¹ Es seien aus den zahlreichen Erklärungen nur zwei Gründe herausgegriffen: 1. Übernahme ganzer Portefeuilles deutscher Lebensversicherungsanstalten durch schweizerische Gesellschaften; 2. psychologischer Vorteil des Frankens gegenüber der Mark.

² Vgl. Zahlentafel X, Tabelle 1, p. 105.

konnte. Die geringere Kapitalisierung¹ und die Gewinnung günstiger, den Deutschen verlorengegangener Absatzgebiete² spiegelte sich in den durchschnittlichen gesamtschweizerischen Dividendenzahlungen wider³:

1901–1910	1911–1922	1923–27
13,5 %	21,5 %	19,6 %

Aber die Zerrüttung ausländischer Währungen, die sinkende Kaufkraft des Geldes, das Steigen des Zinses bei parallelem Fallen der Wertpapierkurse, also die Entwertung der Anlagen und andere wirtschaftliche Folgen bewirkten eine starke Verminderung in der Wertsubstanz der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften, welche neue Reserven und vermehrte Abschreibungen bedingten⁴. Eine zweite, vielleicht die wichtigste negative Wirkung der allgemeinen Wirtschaftslage lag in der Tatsache, dass dem Prämien- und Bestandeszuwachs der Jahre 1915–1930 keine hundertprozentige reale Zunahme entsprach. Einerseits brachte die inflatorische Steigerung der Versicherungswerte eigentlich ein künstlich erhöhtes Rückversicherungsbedürfnis mit sich, andererseits wären die nominellen Beträge durch den gesunkenen Geldwert zu modifizieren. Eine anteilmässige Bewertung jedes Faktors fällt schwer. Wir glauben aber richtig zu schätzen, wenn wir den Wirkungen der Geldentwertung beiläufig 40 Prozent, der erfolgreichen realen Geschäftsausdehnung hingegen die restlichen 60 Prozent des Anteils am enormen Aufschwung in der zu untersuchenden Periode zuschreiben. Eine dritte Wirkung zielte in doppelter Weise auf die Ertragsgestaltung der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften. Einzelne Versicherungszweige wurden vom erhöhten moralischen Risiko beeinflusst, und auch der infolge der weiten Ausbreitung des Automobils einsetzende steile Anstieg der Unfall/Haftpflicht-rückversicherung ging auch nur unter sich verschlechternden Risikobedingungen vor sich⁵. Aber auch die Verwaltungskosten und die Provisionsätze stiegen, so dass die Gewinnmarge für die Rückversicherungsgesellschaften immer schmaler wurde. Der Amtsbericht des Jahres 1929 spricht geradezu von einem Missverhältnis zwischen den Gewinn- und Verlustmöglichkeiten und hält fest, dass es die schweizerischen Unternehmen nur ihrer starken finanziellen Ausrüstung zu verdanken haben, «wenn sie die derzeit ungünstig zu

¹ Eine Eigenart der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften ist, dass das einbezahlte Aktienkapital im Verhältnis zum Umsatz gering ist. Vgl. HOLLITSCHER, op. cit., p. 117.

² Die Gewinnmöglichkeiten waren im westlichen Raum noch relativ besser als in den ost- und südosteuropäischen Gebieten.

³ Vgl. HOLLITSCHER, op. cit., Anhang p. 70.

⁴ Die Kursrückgänge, deren erstes Einsetzen etwa im Jahre 1903 feststellbar war, verursachten schon bis zum ersten Weltkrieg Einbussen von nahezu 2 Millionen Franken. Die während des Krieges bis zum Abflauen der Kriegskonjunktur abgeschriebenen Posten gehen aber weit über diesen Betrag hinaus. Vgl. HOLLITSCHER, op. cit., p. 117.

⁵ Die Schadenzahlungen nahmen in den meisten Branchen nicht nur absolut, sondern auch im Verhältnis zu den eingegangenen Prämien zu; vgl. Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes für das Jahr 1929.

beurteilenden Betriebsverhältnisse in der Rückversicherung ohne nach aussen wahrnehmbare Rückschläge überwinden¹». Zur natürlichen Verlangsamung der Neuproduktion gesellte sich der schlechten Geschäftslage wegen also noch eine freiwillige Zurückhaltung. Bei sinkender Profitrate hätte zwar der Ausgleich durch Steigerung der Produktion gesucht werden sollen, aber die ungesunden Verhältnisse in der Erstversicherung und die notorische Notlage einzelner Branchen zwangen die schweizerischen Rückversicherer zur grössten Mässigung.

Die Zunahmen in der Lebens- und Haftpflichtbranche dürften deshalb eher auf eine stärkere Alimentation alter Verträge als auf die Hereinnahme neuer Geschäfte zurückzuführen sein; eine Vermutung, die sich auch aus der Entwicklung des branchenmässigen Ausgleichs aufdrängt².

Nachzutragen bleibt, dass an den zuletzt genannten Zahlen auch die 1926 konzessionierte «*Neue Versicherungs- und Rückversicherungs-Gesellschaft*» in Zürich mitbeteiligt war. Mit einem Aktienkapital von 10 Millionen Franken ausgestattet, war die Gesellschaft als gemischt arbeitendes Unternehmen gegründet worden, welches die Feuer- und Einbruchdiebstahlbranche als direkten Zweig nur in der Schweiz, die Rückversicherung hingegen in allen Branchen und Ländern, ausser USA, zu betreiben bezweckte³. Hinter dieser Gründung stand ausnahmsweise keine finanzstarke Versicherungsgesellschaft, sondern führende Industrie- und Handelskreise, aus denen auch die Aktionäre, mit Oberstdivisionär SONDEREGGER, Bern, und Ständeratspräsident SCHÖPFER, Solothurn, an ihrer Spitze, stammten⁴. Das Fehlen einer leitenden Hand und der Mangel an Erfahrung wirkten sich aber im Rückversicherungsgeschäft, das über $\frac{9}{10}$ der Prämieinnahmen abwarf, in den Ergebnissen so ungünstig aus, dass sich bereits 1930 eine finanzielle Reorganisation aufdrängte. Eine ungesunde Geschäftspolitik, welche zu sehr das rasche Ansteigen der Prämien im Auge gehabt hatte, gepaart mit schlechten Resultaten in einzelnen Branchen, von denen schon die Rede war, machten tiefgreifende Bilanzveränderungen notwendig. Die Sanierung erfolgte durch Herabsetzung des Aktienkapitals und Ausgabe von Genußscheinen im Werte von insgesamt 500 000 Franken. Dank kluger Zurückhaltung bei neuen Vertragsabschlüssen und vermehrter Reservenbildung gelang es der Neuen Rück, die internen Schwierigkeiten zu meistern und in einem langsamen Wachstumsprozess wieder zu erstarken.

Vergegenwärtigen wir uns zum Schluss dieses Kapitels nochmals anhand der Zahlen aus Tafel VII⁵, wie gewaltig und einmalig die Entwicklung in der zu untersuchenden Zeitspanne war.

¹ Vgl. Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes 1929.

² Vgl. Zahlentafel VIII, Tabelle 2, p. 103.

³ Nettoprämien pro 1927: Fr. 3 690 502.

⁴ Weitere Namen vgl. supra p. 13.

⁵ Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 3, p. 102.

Auch wenn wir den Vorbehalt, die Kaufkraft des Geldes habe sich in dieser Periode stark entwertet, berücksichtigen und die nominellen Beträge um ungefähr $\frac{2}{5}$ mindern, so bleibt als Tatsache bestehen, dass dieser Aufschwung in der Zeit von 1915 bis 1930 die Machtstellung der schweizerischen Rückversicherung auf dem internationalen Markt begründete und festigte. Das schweizerische Angebot an Rückversicherungsschutz, zwar um vier neue Gesellschaften erweitert, doch in seiner weltweiten Bedeutung fast ausschliesslich von der Gruppe der Schweizer Rück getragen, erreichte, bei seit mehreren Jahren relativ abflauernder Neuproduktion und bei sinkenden Erträgen, im Jahre 1930 seinen Höhepunkt mit einer gesamten Bruttoprämieeinnahme von einer halben Milliarde Franken, dem Sechsfachen des 1915 vereinnahmten Betrages. Dieser enorme Aufschwung kann nicht allein auf monetäre Gründe zurückgeführt werden; der Zuwachs ist, wie wir anhand der regionalen Verteilung des Geschäftes 1913, 1923 und 1928 beweisen konnten, mehrheitlich durch den Eintritt der schweizerischen Rückversicherer in die durch den Ausfall des deutschen Rückversicherungsangebots freigewordenen Absatzgebiete ausgelöst worden.

3. KAPITEL

1930–1938: RELATIVE PROSPERITÄT

Nach unserer Analyse der Wirkungen des ersten Weltkrieges und der deutschen Inflation auf die internationale Rückversicherung im allgemeinen und das schweizerische Rückversicherungsangebot im besondern müssen wir uns nun, dem Ablauf der wirtschaftshistorischen Entwicklung folgend, einer Betrachtung der Effekte zuwenden, welche von der Weltwirtschaftskrise und der nachfolgenden Depression der dreissiger Jahre ausgingen. Auf den äussern Anstoss dieser in ihrer Schwere und Dauer geschichtlich einmaligen, in ihren Ursachen und Wirkungen äusserst komplexen Krisenerscheinung sowie auf die innern Zusammenhänge der Kredit- und Währungskrisen kann in unserm Zusammenhang nicht eingegangen werden. Lediglich die ökonomischen Folgen, welche alle Wirtschaftszweige und somit auch das schweizerische Rückgewerbe zwangsweise beeinflussten, seien summarisch aufgezählt: der Kurssturz aller Wertpapiere, der Rückgang der Rohstoffpreise, das Absinken des allgemeinen Preis- und Lohnniveaus, die Schrumpfung von Handel, Produktion und Absatz, die Steigerung der Arbeitslosenziffern, die Abwertung des englischen Pfunds, des amerikanischen Dollars und der meisten am internationalen Güteraustausch beteiligten Währungen und andere Wirkungen mehr kennzeichneten diese depressive Phase im Wirtschaftsablauf, welche erst 1938 mittels der Rüstungen endgültig überwunden werden konnte.

Die weltwirtschaftlichen Vorgänge fanden ihren sehr deutlichen Nieder-

schlag im Prämienrückgang aller schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften. Die Prämieinnahme wies erstmals 1931 eine rückläufige Tendenz auf und erreichte ihr Minimum im Jahre 1934¹.

Diese starke Abnahme des Prämieinkommens ist einerseits der Schrumpfung der versicherbaren Werte, andererseits der im Laufe dieser Jahre erfolgten Abwertung verschiedener für die schweizerische Rückversicherung wichtiger Valuten zuzuschreiben. Die fallenden Preise, die Inaktivität von Industrie und Handel, die kleineren Lagerbestände und die erhöhten Selbstbehalte der Erstversicherer senkten die Versicherungssummen und minderten das Bedürfnis nach Rückversicherung. Die andauernde Krise verhinderte auch die Schaffung neuer, zusätzlicher Werte, was ebenfalls einer Stagnation des Versicherungsbedarfs gleichkam. Selbst in Ländern, in denen schon früh eine wirtschaftliche Wiederbelebung feststellbar war, wies die Prämieinnahme nur eine unwesentliche Steigerung auf. Im Gegensatz zu früher wurde nämlich nun die industrielle Produktion dem mutmasslichen Konsum angepasst und die Bildung von Lager, wenn immer möglich, vermieden. Dies wirkte sich vor allem in der Feuerbranche umsatzhemmend aus. Aber auch die Transportrückversicherung litt unter den Importrestriktionen der Handelsmächte, was die Basler Rück, bei starker Einschränkung des Bestandes, veranlasste, ihre finanzielle Deckung² von 2,7 auf 4,4 zu erhöhen, weil ihr der grosse internationale Ausgleich gefährdet erschien. In der Lebensversicherung, welche eine erfreuliche Stabilität zeigte, verursachte die Krise eine schwächere Nachfrage nach hohen Versicherungssummen. In einzelnen, allerdings unbedeutenderen Branchen hatte auch die Geschäftspolitik auf eine Beschränkung der Engagements hingewirkt. Endlich wurde in der Automobil-Haftpflichtversicherung in gewissen Ländern zu einem neuen Rückversicherungssystem übergegangen, das eine weit geringere Prämieinnahme lieferte, aber stabilere Resultate erwarten liess³.

Da sich das Geschäft der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften vorwiegend aus Überweisungen ausländischer Herkunft zusammensetzte, kam den Währungsentwertungen ein hoher Anteil am Prämienrückgang zu. Für den Rechnungsabschluss wurden nämlich die Geldtransfers nach effektiven Wechselkursen umgerechnet. Dieser Vorgang hatte zur Folge, dass der Geschäftsumfang stark von valutarischen Einflüssen abhängig war und infolge des tieferen Wertes fremder Währungen in Schweizer Franken enorme Einbussen im Prämieineingang der einheimischen Rückversicherungsgesellschaften entstanden. Insbesondere wirkte sich die Abwertung des amerikanischen Dollars negativ auf das schweizerische Prämienvolumen aus. Vom gesamten Prämienausfall waren mindestens drei Viertel auf Währungsabwer-

¹ Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 4, p. 102.

² Financial cover der «Review»: = Verhältnis von einbezahltem Kapital + freie Reserven + technische Reserven zu den Nettoprämien.

³ Vgl. dazu Neue Zürcher Zeitung Nr. 993 vom 3. Juni 1934.

tungen zurückzuführen, welche das durch die schleichende Kaufkraftentwertung überhöhte Prämieinkommen teilweise berichtigten, und nur etwa ein Viertel stellte eine tatsächliche Geschäftsschrumpfung dar¹.

Der Prämienrückgang verteilt sich relativ gleichmässig auf die Elementarbranchen in den wichtigsten Absatzgebieten².

Am stärksten sank der prozentuale Anteil des englischen Geschäftes, während die Steigerung der französischen Rate dem Festhalten Frankreichs an der alten Goldparität und der Gründung einer neuen Tochtergesellschaft durch die Schweizer Rück zuzuschreiben ist. Gegen Mitte der dritten Dekade dieses Jahrhunderts wurde das führende Schweizer Unternehmen vom Verwaltungsrat einer bedeutenden französischen Rückversicherungsgesellschaft, der «Compagnie Française de Réassurances Générales» in Paris, ersucht, eine Bilanzprüfung durchzuführen, in der Absicht, ein fachmännisches Urteil zu erhalten und wenn möglich Anlehnung zu finden. Trotz der finanziell ungünstigen Lage der französischen Gesellschaft entschloss sich der Schweizer Konzern aus geschäftspolitischen Überlegungen, ein grösseres Aktienpaket zu übernehmen. Innert weniger Jahre stellten sich befriedigende Erfolge ein, insbesondere lieferte das gute Lebensrückversicherungsportefeuille der Gesellschaft wertvolle Alimente.

Als wichtigste Massnahme zur Minderung des Prämienausfalls muss die Fusion der Prudentia mit ihrer Muttergesellschaft, der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft in Zürich, genannt werden. Die Schrumpfung des Geschäfts machte sich bei der Prudentia, die, abgesehen von einer Anzahl Geschäftsverbindungen in Europa, nur in den Vereinigten Staaten selbständig war, stärker bemerkbar als bei der Schweizer Rück. Infolge der rückläufigen Tendenz der Prämien sah sich nämlich die Muttergesellschaft in die Notwendigkeit versetzt, eine grössere Quote ihrer Geschäfte auf eigene Rechnung zu behalten als bisher. Sie fasste deshalb eine Reduktion der Anteile der Prudentia ins Auge, was für die Tochtergesellschaft eine Verminderung der Erträge zur Folge gehabt hätte. Es war somit die Wahrung der Quantität der Prämieinnahme, welche die «earning power» mitbestimmt, die das Aufgehen der Prudentia in der Schweizer Rück als das Zweckmässigste in beider Interessen erscheinen liess. Als weiteres, für die Aktionäre der Prudentia wichtiges, steuerpolitisches Moment kam hinzu, dass in Amerika ein Gesetz erlassen worden war, welches bestimmte, dass jeder Aktionär einer ausländischen Versicherungsgesellschaft, welche 50 oder mehr Prozent ihrer Prämien in Amerika einnahm, in den Vereinigten Staaten für die in der Schweiz be-

¹ Review Re. Nr. 1932: $\frac{4}{5}$ der Währungsabwertung wegen.

Eidgenössischer Versicherungsbericht 1933: reine Entwertung bei mengenmässigem Gleichstand.

Neue Zürcher Zeitung Nr. 917 vom 26. Mai 1935: Verhältnis von Abwertung zu tatsächlicher Entwertung = $\frac{3}{4} : \frac{1}{4}$.

² Vgl. Zahlentafel X, Tabelle I, p. 105.

zogenen Dividenden steuerpflichtig wurde. Diese Limite von 50 % war bei der Prudentia beinahe erreicht und wäre, bei einer Reduktion der Beteiligungen an den Geschäften der Schweizer Rück, voraussichtlich überschritten worden. Diese beiden Umstände hatten, neben einigen sekundären Faktoren wie Kostensenkung und Betriebsvereinfachung, zum Plan der Verschmelzung beider Gesellschaften geführt. Der Fusionsvertrag sah vor, dass die Schweizer Rück das gesamte Vermögen sowie sämtliche seit dem 1. Januar 1934 abgeschlossenen Verträge der Prudentia zu übernehmen hatte. Die Schweizer Rück erhöhte deshalb ihr Grundkapital durch Ausgabe von 8000 neuen Aktien von 50 auf 58 Millionen Franken, so dass die Geschäfts- und Vermögensübertragung durch Austausch einer Rück-Aktie gegen eine Prudentia-Aktie vorgenommen werden konnte¹.

Bei der weiteren Entwicklung zeigte es sich, dass der wirtschaftliche Wiederanstieg nur mit Verzögerungen auf die Rückversicherung wirkte, analog den Verhältnissen vor der Krise, wo der Kulminationspunkt im schweizerischen Rückversicherungsgewerbe auch erst nach dem allgemeinen Konjunktumschlag erreicht worden war. Zuerst brachte das Jahr 1936 durch die Abwertung des Schweizer Frankens eine teilweise Anpassung an den internationalen Standard. Die Devaluation der einheimischen Währung liess Prämien- und Zinseinnahmen stark ansteigen, aber auch rein ergebnismässig hatten die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften dadurch in manchen Gebieten, in neuen Schweizer Franken ausgedrückt, höhere Gewinne zu verzeichnen. Der Einfluss der Abwertung hätte sich noch stärker manifestiert, wenn nicht gleichzeitig mit dem Franken eine Reihe für die schweizerische Rückversicherung wichtiger Valuten, wie der Franc und die Lira, abgewertet worden wären. Im gleichen Zeitpunkt setzte auch der reale Zuwachs wieder ein. Zwar wurde die tatsächliche Zunahme in der wichtigsten Branche, der Feuerrückversicherung, durch Prämiensenkungen absorbiert, aber in allen andern Branchen kam sie in einem steigenden Prämieinkommen voll zum Ausdruck. Nur die in der Depression besonders ausgebaute Krankenversicherung zeigte eine rückläufige Bewegung. In der Transportversicherung fiel neben dem intensivierten Verkehr auch der Bau neuer Schiffskörper positiv ins Gewicht. Die Überhandnahme des Motorfahrzeugverkehrs gab der Haftpflichtbranche, die kommerzielle Entwicklung des Flugwesens der Unfallbranche neuen Auftrieb. Die Fluktuationen im sachlichen Ausgleich sind in Tabelle 3 der Zahlentafel VIII festgehalten².

Die Rückversicherung steht durch ihre verschiedenen Zweige in einem sehr engen Kontakt mit dem allgemeinen Wirtschaftsleben, und es ist nur natürlich, dass tiefgreifende Veränderungen, welche sogar Wirtschaftskrisen auslösen, sich auch bei den Rückversicherungsgesellschaften auswirken. Aber wie

¹ Vgl. dazu Neue Zürcher Zeitung Nr. 1401 vom 5.8.1934.

² Vgl. Zahlentafel VIII, Tabelle 3, p. 103.

schon die Zeit der Inflation nach dem ersten Weltkrieg eine Ausnahme von der Regel gebildet hatte, waren auch die Depressionsjahre durch fallende Schadenquoten und demzufolge günstige Erträge gekennzeichnet. Die massiven Kursverluste und Abschreibungen auf Wertpapieren konnten der vorzüglichen technischen Resultate wegen sogar mehr als ausgeglichen werden. Paradoxerweise kam also die Anormalität der wirtschaftlichen Verhältnisse der Elementarrückversicherung in einem günstigen Schadenverlauf zugute. Es wäre die lohnende Aufgabe einer künftigen Arbeit, eine spezielle Theorie der relativen Krisenunempfindlichkeit der Rückversicherung zu begründen. Im Rahmen unserer Problemstellung sollen nur die wichtigsten Gründe dieses Phänomens knapp skizziert werden. Ausser dem verstärkten menschlichen Streben nach Erhaltung der materiellen Werte¹ führten Produktions-, Lager- und Transportbeschränkungen sowie die Eliminierung wenig qualifizierter Arbeitskräfte zur Minderung der Schadenhäufigkeit auf Spitzenrisiken, so dass die Exzedentenverträge der Rückversicherer entlastet wurden. Auch das Konflagrationsrisiko durfte infolge der geringeren Dichte der Geschäfte leichter eingeschätzt werden. Ausserdem waren die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften während der Depression in doppelter Hinsicht besser gestellt als andere Exportzweige: Einerseits bewirkte der technisch hochqualifizierte und ausgeglichene Bestand eine gewisse Unabhängigkeit vom konjunkturellen Geschehen – insbesondere war die sich aus zuverlässigen Berechnungen ergebende Stabilität der Lebensrückversicherung in Verbindung mit der langfristigen Natur der Verträge ein ausgleichendes Moment in der Ertragsgestaltung –, andererseits wickelte sich, im Unterschied zu Handel und Industrie, der ganze Geschäftsvorgang in der gleichen Währung ab, so dass sich, da Prämien und Schäden nach dem Originalwährungsprinzip in derselben Valuta zahlbar, die Reserven ebenfalls in der gleichen Währung zu berechnen waren, eine Kursschwankung in den Passiven wie in den Aktiven gleichmässig auswirkte². Als überzeugendes Beispiel für die geschilderte Prosperität sei auf die Zahlen der industriellen Ergebnisse 1932–1938, in Prozenten der Nettoprämien ausgedrückt, verwiesen³.

Ausser im Jahre 1936, in welchem überhöhte Verwaltungskosten mit anziehenden Provisionssätzen zusammenwirkten und einen minimalen Verlust entstehen liessen, warf also allein das technische Geschäft eine sehr befriedigende Rendite ab. Addieren wir die verfügbaren Zinserträge dazu, so wird klar, dass die Depressionsperiode durch respektable Gewinne ausgezeichnet wird. Diese, über eine längere Zeitspanne verteilten, reichlich fliessenden Erträge erlaubten es den schweizerischen Gesellschaften, ihre finanziellen Rücklagen auszubauen und spezielle Reserven für Kurs- und Valutaschwankungen zu schaffen, so

¹ Umgekehrt nimmt die Erhaltung des menschlichen Lebens ab: steigende Selbstmordsterblichkeit.

² Vgl. unsere Ausführungen über das Originalwährungsprinzip p. 5.

³ Vgl. Zahlentafel XI, Tabelle 1, p. 106.

dass das schweizerische Rückversicherungsangebot aus der grossen Depression der dreissiger Jahre gestärkt hervorging.

Zur Geschichte des Gesellschaftswesens ist nachzutragen, dass die Neue Versicherungs- und Rückversicherungs-Gesellschaft, welche in der betrachteten Periode Anlehnung an die Kölner Rück gefunden hatte¹, 1937 auch finanzielle Verbindungen mit der Helvetia Feuer anknüpfte², diesem Unternehmen ihr gesamtes direktes Portefeuille übertrug und auf den 1. Januar 1938 die Tätigkeit als reine Rückversicherungsgesellschaft aufnahm. Angesichts des drohenden Krieges wurden im deutschen Gerling-Konzern wichtige Reorganisationen vorgenommen. Als Nachfolgerin der Rheinischen Rück übernahm die 1938 gegründete «*Universale Rückversicherungs-AG*» in Zürich den Bestand und die finanzielle Ausrüstung der schweizerischen Konzernfiliale. Neben dem volleinbezahlten Aktienkapital von 5 Millionen Franken standen dem jungen Unternehmen bei der Gründung schon statutarische Reserven von 2,5 Millionen Franken, ausserordentliche Reserven von 1,7 Millionen Franken und Kursreserven von Fr. 400 000 zur Verfügung. Im Verwaltungsrat figurierten neben den Vertretern des Gerling-Konzerns, den Herren FORSTREUTER, GERLING und HARNEY, hauptsächlich Zürcher Geschäftsleute, aus deren Reihen auch der Präsident, Dr. C. A. SPAHN, erkoren wurde. Mit der Universale trat zur Union und zur Neuen Rück ein drittes Unternehmen, das der deutschen Orientierung wegen nur mit Vorbehalten zum schweizerischen Rückversicherungsangebot gezählt werden durfte. Eine rein schweizerische Neugründung des gleichen Jahres war aber die «*Turegum Versicherungsgesellschaft Zürich*», ein Retrozessionsinstitut der «*Zürich*» Allgemeine Unfall- und Haftpflichtversicherungsgesellschaft, welche durch einen Quotenvertrag am laufenden Geschäft ihrer Muttergesellschaft beteiligt wurde. Ihr Prämienvolumen hielt sich, da die Rückversicherungszessionen der mächtigen Zürich dank deren finanziellen Reserven unbedeutend waren, auf relativ bescheidener Stufe. Die Gruppe der reinen Rückversicherer, welche $\frac{5}{6}$ des gesamten schweizerischen Rückversicherungsangebots stellten, wies nunmehr 8 Gesellschaften auf, nämlich drei Tochtergesellschaften³, die fast ausschliesslich ihrer Gründergesellschaft Rückdeckung gewährten; drei pseudoschweizerische Unternehmen⁴, die unter deutschem Einfluss standen, und endlich die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft in Zürich und ihr Tochterinstitut, die «*Europäische*», welche das Haupt eines weltweiten Konzerns verkörperten und den internationalen Aspekt der schweizerischen Rückversicherung massgebend bestimmten.

Zur Erzielung solch günstiger Erträge war, wie wir weiter oben ausführten⁵,

¹ Ab 1935 Dr. W. BIERLEIN, Köln, und W. SCHMIDT, Aachen, im Verwaltungsrat.

² G. A. SCHELLING im Verwaltungsrat.

³ Basler Rück, Turica und Turegum.

⁴ Union Rück, Neue Rück und Universale.

⁵ Vgl. supra p. 83.

der quantitative Umfang und der qualitative Ausgleich des Bestandes eine sehr notwendige Voraussetzung gewesen. Über den räumlich regionalen Ausgleich am Ende der Depressionsperiode werden im Anhang weitere Angaben gemacht¹.

Die in den Jahren des Aufschwungs begründete Internationalität der schweizerischen Rückversicherung wurde in den dreissiger Jahren weiter ausgebaut und also schon vor dem zweiten Weltkrieg durch die Tatsache, dass über $\frac{9}{10}$ der gesamten Prämieinnahmen aus dem Ausland stammten, charakterisiert.

4. KAPITEL

AKTUELLE PROBLEME

Der Ausbruch des zweiten Weltkrieges traf die schweizerische Rückversicherung nicht ganz unvorbereitet, und es gelang den meisten Gesellschaften, in den ersten drei Kriegsjahren annähernd stabile technische Resultate zu erzielen; ein Beweis für die Qualität des bearbeiteten Geschäfts und für die Umsicht der leitenden Persönlichkeiten. Zur Sicherstellung der Auslandinteressen wurden verschiedene Massnahmen ergriffen. So gliederte die Schweizer Rück ihrer Filiale eine Schattengesellschaft, die «North American Fire and Marine Reinsurance Corporation», an, um die Möglichkeit zu schaffen, das bestehende Rückversicherungsportefeuille an diese Gesellschaft abzutreten, falls der Filiale für den Weiterbetrieb ihres Geschäftes Schwierigkeiten in den Weg gelegt oder die Verbindungen zwischen der Schweiz und den Vereinigten Staaten abgebrochen worden wären. Die Neue Rück löste sich noch 1939 von ihren deutschen Kapitalgebern und vermied so ein Erscheinen auf der «Schwarzen Liste», welche die Auslandstätigkeit der beiden andern deutsch orientierten Unternehmen, nämlich der Universale und der Union Rück (trotz des Rücktritts der deutschen Verwaltungsräte), empfindlich lähmte. Die Inlandnachfrage wurde durch die Schaffung des schweizerischen Warenpools und des Bundespools (bestehend aus der Eidgenossenschaft und dem Warenpool) gestützt. Infolge des Schiffsraummangels waren nämlich Kumulierungen von Transportrisiken unumgebar geworden, so dass sich eine Deckungsnot abzeichnete, welche die lebenswichtigen Importe erschwerte. Das Zusammenwirken von Staat, Erstversicherern und Rückversicherern trug Wesentliches zum Gelingen dieser Aufgabe bei und sicherte die Abwicklung der schweizerischen Rohstoff- und Lebensmitteleinfuhr.

In den ersten Kriegsjahren stieg das Nettoprämieeinkommen weiter an, um 1942 mit einer Summe von Fr. 395 579 416 einen neuen Höchstwert zu er-

¹ Vgl. Zahlentafel X, Tabelle 1, p. 105.

reichen. Am Zuwachs waren die einzelnen Branchen sehr unterschiedlich beteiligt¹.

Der Kriegsausbruch und die dadurch ausgelöste Unsicherheit verlieh der Lebensversicherung den stärksten Aufschwung. Die Feuer- wie auch die Transportrückversicherung profitierte von den Akkumulationsrisiken, die der intensiven Rüstungsproduktion und der Verkehrsnot wegen entstanden. Im Unfall/Haftpflichtzweig hingegen lähmte der Benzinmangel den zivilen Motorfahrzeug- und Flugverkehr und löste eine empfindliche Senkung der Prämieinnahme aus:

Trotz des vorübergehenden Ausfalls einiger Absatzgebiete, in denen sich das Kriegsgeschehen abwickelte, und der Unmöglichkeit, mit den meisten Geschäftsfreunden die persönliche Verbindung aufrechtzuerhalten, konnte die Anzahl der Rückversicherungsverträge weiter erhöht werden. Im regionalen Ausgleich ergaben sich daher vorerst keine wesentlichen Verschiebungen².

Ein ausserordentlicher Neuzuwachs, wie ihn die schweizerische Rückversicherung in den Kriegsjahren 1914 bis 1918 auf Grund der damaligen Marktkonstellation gekannt hatte, blieb also während des zweiten Weltkrieges aus³. Die Feindseligkeiten, Zerstörungen und wirtschaftlichen Begleiterscheinungen konnten deshalb auf die Dauer nicht ohne Wirkung auf das schweizerische Rückversicherungsangebot bleiben. Sie äusserten sich denn auch in einer leichten Abnahme der Prämieingänge und einer Senkung der Profitrate. Der reale Substanzverlust wurde zwar durch den Neuzugang beinahe wettgemacht, aber die Währungseinflüsse fielen so stark ins Gewicht⁴, dass der Rückversicherungsbestand und das Prämienvolumen bis ins Jahr 1945 auf das Vorkriegsniveau absank⁵.

Mit der erneuten Eliminierung der deutschen Rückversicherung vom internationalen Markt vergrösserte sich der Vorsprung der schweizerischen Rückversicherer, die ihre Stellung als bedeutendste professionelle Anbieter mit Abstand behaupteten, auf die restlichen Mitbewerber. Der Ausfall des deutschen Absatzes wurde durch ein verstärktes amerikanisches Geschäft kompensiert².

Die Entwicklung in der Nachkriegsperiode stand ganz unter dem Zeichen der Hochkonjunktur, der annähernd erreichten Vollbeschäftigung, der allgemeinen Preissteigerung in den wichtigsten Wirtschaftssektoren, der dauern- den oder zeitlich beschränkten, offenen oder schleichenden Inflation und der dadurch ausgelösten realen und nominalen Werterhöhungen. Dem ungeheuren Boom in der Rückversicherung, welcher, obwohl zahlenmässig dem Auf-

¹ Vgl. Zahlentafel VIII, Tabelle 3, p. 103.

² Vgl. Zahlentafel X, Tabelle 2, p. 105.

³ Vgl. unsere im 2. Teil dargelegten Gründe, p. 52.

⁴ Zum Beispiel verzeichnete die Schweizer Rück im Jahre 1944 einen Prämienausfall von 61 Millionen Franken der Währungseinflüsse wegen.

⁵ Vgl. Zahlentafel VII, Tabelle 4, p. 102.

schwung nach dem ersten Weltkrieg vergleichbar, keineswegs auf strukturellen Umschichtungen baute, müssen wir kritisch gegenüberstehen und die Ziffern des rapid anwachsenden Prämienvolumens auf ihren Gehalt, das heisst im Hinblick auf den realen und natürlichen Zuwachs prüfen.

Die passiven Geschäftserweiterungen – die als unbeabsichtigte, ohne primäres Zutun des Rückversicherers sich ergebende Zunahmen definiert werden können –, welche in der zu betrachtenden Periode überwogen, lassen sich in vier Hauptgruppen einteilen:

1. Die Erhöhung der Versicherungssummen infolge ausgedehnterer Produktion, besserem Absatz, regerer Handelstätigkeit, längerer Lagerhaltung usw., wie sie sich zwangsläufig aus dem wirtschaftlichen Konjunkturablauf ergab. Einer derartigen realen Steigerung des Rückversicherungsprämieeinkommens entsprachen gewisse Teile des Zuwachses in der Feuer-, Transport- und Unfall/Haftpflichtbranche.
2. Stärkere Alimentierung durch den Zedenten, sofern diese nicht durch die im ersten Punkt genannten Gründe bestimmt wurde. Da der Realwert aller akkumulierten Kapitalanlagen und Reserven durch den Inflationsdruck sukzessive gemindert und damit die finanzielle Stärke der Erstversicherer allmählich reduziert worden war, traten an die Stelle von Kapitalerhöhungen oder zusätzlichen Kapitalimmobilisierungen neue Rückversicherungsübereinkommen, welche die «earning power» der Zedenten wieder hoben und zugleich den Rückversicherern wertvollen Neuzugang sicherten.

Diese durch die beiden oben angeführten Gründe bewirkten Zuwachse waren also unabhängig vom Willen des im Konkurrenzkampf aktiven schweizerischen Rückversicherers entstanden, sie entsprachen aber doch einem realen Substanzgewinn, der sich in der Prämieeinnahme ausdrückte.

3. Die Ausdehnung des Prämienvolumens auf Grund von Tarifierhöhungen. Auch die schweizerische Rückversicherung zog in dieser Periode Nutzen aus den Prämienerrhöhungen in sanierungsbedürftigen Versicherungszweigen. Tarifierhöhungen drängten sich vielfach des ungünstigen Schadenverlaufs wegen auf; überhaupt war trotz steigender Prämien allgemein ein Sinken der industriellen Ergebnisse feststellbar.
4. Die Erhöhung der Versicherungswerte infolge Schwindens der Kaufkraft. Der inflatorischen Geldentwertung, die während des Krieges einsetzte, sich 1946–1948 vehement verstärkte und erst nach 1952 einigermaßen zu einem labilen Stillstand kam, ist ein gewichtiger Anteil am gesamten Prämienzuwachs, der sich rein nominell ausdrückt, zuzuschreiben.

Das tatsächliche Wachstum wird nun aber in erster Linie nur durch die aktiven Geschäftsausdehnungen, das heisst die realen und natürlichen Zu-

nahmen, die auf einer wirklichen Expansionspolitik fussen, bestimmt. In diese Kategorie fielen alle neuabgeschlossenen Rückversicherungsverträge, sofern diese nicht aus den in Punkt 2 erwähnten Gründen vom Zedenten nachgesucht wurden, und alle Erweiterungen bestehender Verbindungen durch Quoten- oder Maximaerhöhungen.

Der enorme Aufschwung nach dem zweiten Weltkrieg, wie er in den Zahlen der Tabelle 5 (Seite 102) zum Ausdruck kommt, entsprach also nur teilweise einem realen und nur zum kleineren Teil einem natürlichen Zuwachs in der Rückversicherungssubstanz.

Eine Wägung des Gewichts, welches jedem der an der Zuwachsrates beteiligten Faktoren zukommt, ist im heutigen Zeitpunkt noch undurchführbar, weil präzise Angaben über Anzahl und Art der neuen Rückversicherungsverträge fehlen. Es scheint uns aber wichtig, darauf hinzuweisen, dass wir der Anpassung der Versicherungswerte an die sinkende Kaufkraft des Geldes in der Periode von 1945 bis 1952 mehr Bedeutung zumessen als dem analogen Vorgang in den Aufschwungsjahren nach dem ersten Weltkrieg. Dieser Sachverhalt wird durch die Tatsache bestätigt, dass die relative Geschäftsvermehrung schon früh wieder abzunehmen tendierte. Tatsächlich hat sich die stürmische Aufwärtsbewegung, die der schweizerischen Rückversicherung mehr als eine Verdoppelung des Prämienvolumens brachte, nach 1952 sehr verlangsamt. Die Zusammenhänge mit der Wirtschaft im allgemeinen und der Rückversicherung im besondern sind bekannt: Inflation und Preissteigerungen, die in den Jahren 1945–1952 eine sprunghafte Erhöhung der Versicherungswerte bewirkt hatten, sind zu einem Stillstand gekommen, der zunächst ausserordentliche Nachholbedarf ist in den meisten Ländern gedeckt, und Produktion wie Verbrauch haben sich normalisiert. Lediglich im Strassenverkehr geht die rasche Ausdehnung weiter und bringt den damit zusammenhängenden Versicherungszweigen, vorab der Haftpflichtrückversicherung, immer noch stark steigende Prämienzahlen.

* * *

Da sich seit Kriegsbeginn bis zur Gegenwart wesentliche Änderungen im Bestand der Rückversicherungsgesellschaften ergeben haben, müssen wir noch kurz die weitere Entwicklung des schweizerischen Gesellschaftswesens streifen. Als erste Änderung ist der Umbau der drei von bekannten Erstversicherern gegründeten Retrozessionstochtergesellschaften in gemischt zeichnende Unternehmen zu erwähnen. Schon 1943 erlangte die Turegum die Konzession zum Betrieb der direkten Unfall/Haftpflicht- und Einbruch/Diebstahlbranche und schied aus den Reihen der reinen Rückversicherer aus. Der Turegum folgte im Jahre 1949 die Turica Rückversicherungs-AG, und 1954 wurde die Basler Rück in eine Sachversicherungsgesellschaft, die «Alba», umgewandelt, nachdem schon 1952 die Basler Transportversicherungs-Gesellschaft das gesamte Aktienkapital absorbiert hatte. Ebenfalls von ihrer Muttergesellschaft

aufgesogen wurde die «Europäische Allgemeine» in Zürich. Um den Aktien-
austausch abzuwickeln, war das Grundkapital der Schweizer Rück durch Ein-
forderung der letzten 20 % auf 60 Millionen Franken erhöht worden, so dass
1953 die Aktien des Retrozessionsunternehmens in ihrer Gesamtheit in den
Besitz der Muttergesellschaft übergehen konnten. Die Kotierung der Aktien
an der Zürcher Börse hat zwar aufgehört und die Veröffentlichung von Ge-
schäftsberichten ist eingestellt worden, aber die Europäische läuft als interne
Tochtergesellschaft der Schweizer Rück weiter. Die Loslösung der Neuen
Rück¹ von den deutschen Interessen wurde bereits besprochen. Die Gesell-
schaft wurde, nachdem sie 1940 ihren Sitz nach Genf verlegt hatte, im Jahre
1944 reorganisiert, indem sich neben der Helvetia Feuer auch die Schweize-
rische Mobiliar am Aktienkapital beteiligte. Durch die Verdoppelung des
Grundkapitals von 7 auf 14 Millionen Franken (1950) und die Erhöhung der
Einzahlungen von 30 auf 40 Prozent (1953) schuf sich die Neue Rückversiche-
rungsgesellschaft die finanziellen Grundlagen zu einer erfreulichen Geschäfts-
ausdehnung. Die beiden auf der Schwarzen Liste figurierenden Rückversiche-
rungsgesellschaften wurden 1946 davon gestrichen und in schweizerischen
Besitz übergeführt. Beim unbedeutenderen Unternehmen, der Universale,
geschah dies durch Eingliederung der 3000² sich in deutschen Händen befind-
lichen Aktien ins eigene Wertschriftenportefeuille. In dieser Transaktion war
aber schon die zeitliche Beschränktheit des geschaffenen Zustandes begründet;
1954 erfolgte denn auch eine Neuverteilung des Aktienpaketes, und ROBERT
GERLING erschien wieder an der Spitze des Verwaltungsrates. Bei der Reorga-
nisation der Union Rück hingegen wurde 1947 eine definitive Lösung getroffen.
Als neue Hauptaktionäre traten sechs führende schweizerische Versicherungs-
gesellschaften neben die Schweizerische Bankgesellschaft, von denen die
Basler Feuer, die Helvetia Allgemeine und die Schweizer National je einen
Vertreter in den Verwaltungsrat delegierten. Zusammen mit wenigen schwei-
zerischen Privataktionären besass diese Gruppe etwa $\frac{3}{4}$ des gesamten Ge-
schäftskapitals, während der Rest einigen ausländischen – nicht deutschen –
Versicherungsunternehmen, mit denen die Union Rück Rückversicherungs-
beziehungen unterhielt, zugestanden wurde. Diese gute Lösung und die er-
freuliche Entwicklung, welche die reorganisierte Gesellschaft seither genom-
men hat, dürfen als sehr positive Aspekte der Nachkriegsperiode im schwei-
zerischen Rückversicherungswesen gewertet werden. Das professionelle Rück-
versicherungsangebot wird also gegenwärtig allein von drei Gesellschaften
getragen, unter denen die Schweizer Rück ihre Konkurrenten auf dem inter-
nationalen Markt sowie ihre schweizerischen Mitbewerber immer noch um
Kopf und Schultern überragt.

* * *

¹ Bis 1954: Neue Versicherungs- und Rückversicherungs-Gesellschaft genannt, ab 1954
Neue Rückversicherungsgesellschaft.

² Von insgesamt 5000 Aktien.

Zu den eigentlichen Problemen der Gegenwart übergehend, haben wir uns zuerst mit den Schwierigkeiten, welche der schweizerischen Rückversicherung aus den Nationalisierungs- und Sozialisierungsbestrebungen erwuchsen, zu befassen. Naturgemäss beeinflussten sowohl die westlichen Autarkisierungen wie auch die östlichen Verstaatlichungen, auf die wir in unserem zweiten Abschnitt zur Genüge eingegangen sind, Umfang und Funktionieren des schweizerischen Rückversicherungsangebots. Infolge ihres internationalen Charakters wurde die einheimische Rückversicherung durch den Nachfrageausfall in Frankreich, den osteuropäischen Staaten und weiteren Gebieten von sekundärer Bedeutung stark in Mitleidenschaft gezogen, konnte aber die entstandene Lücke durch neue Vertragsabschlüsse schliessen. Die unter dem Autarkie-Gesichtspunkt eingeführten Devisenbewirtschaftungssysteme berührten auch den intensiven Zahlungsverkehr zwischen der Schweiz und den ausländischen Tätigkeitsgebieten einzelner Rückversicherungsgesellschaften und rückten das Transferproblem in den Vordergrund der sich ergebenden Schwierigkeiten¹. Erst die Gründung der OEEC brachte eine erste Lockerung des Rückversicherungsverkehrs, indem der Art. 15 lit. *d* des «Code de la libération» festhielt, dass alle sich auf die Rückversicherung beziehenden zwischenstaatlichen Zahlungen erlaubt sein sollten². Bis heute ist, zum mindesten im westeuropäischen und nordamerikanischen Raum, der Transfer von Rückversicherungsguthaben weitgehend liberalisiert worden, aber die potentielle Möglichkeit des Rückfalls in die totale Devisenzwangswirtschaft bleibt bestehen und bereitet den schweizerischen Rückversicherern immer noch grosse Sorgen.

Der zweite Problemkreis umfasst die ebenfalls schon ausführlich behandelten Reziprozitätstendenzen und die verstärkte Rückversicherungstätigkeit der Erstversicherungsgesellschaften. Bedeutender als der erlittene quantitative Ausfall scheinen uns in diesem Zusammenhang jene negativen Wirkungen qualitativer Art zu sein, die in einzelnen Ländern und Branchen auf die Vertragsbedingungen und das industrielle Ergebnis drückten. Im Falle des Rückversicherungsangebots, welches von den schweizerischen Erstversicherungsgesellschaften gestellt wurde, können solche Bedenken im grossen und ganzen fallengelassen werden. Die enorme Zunahme der durch direkt arbeitende Gesellschaften übernommenen Rückversicherungen in den letzten 10 bis 15 Jahren, wie sie in der Tabelle des Anhangs³ zum Ausdruck kommt, bedeutet zwar eine ernsthafte Konkurrenzierung der bisherigen reinen Rückversicherer, aber glücklicherweise keine Schädigung des ausgezeichneten Rufs und der bekannten Qualität des gesamtschweizerischen Angebots.

Die schweizerischen Versicherer bemühten sich, allfällige Reziprozitäts-

¹ Vgl. dazu GROSSMANN H., «Die schweizerische Rückversicherung und das ausländische Devisenrecht», in Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 1942, p. 118 ff.

² Les transferts et les transactions se rapportant aux assurances et aux réassurances seront autorisés.

³ Vgl. Zahlentafel XI, Tabelle 2, p. 106.

forderungen und ihre eigene Neigung nach einem selbständigen Rückversicherungsportefeuille so zu stillen, dass sie an den gesunden Prinzipien einer bewährten Zeichnungspolitik bei der Übernahme von Rückversicherungen festhalten konnten. Da die Entwicklung noch lange nicht abgeschlossen ist, möchten wir uns eines definitiven Urteils enthalten und nur hoffen, dass die schweizerischen Erstversicherer bei ihrer Rückversicherungstätigkeit auch in Zukunft nicht von den erprobten Geschäftsgrundsätzen abweichen werden, um nicht à la longue ihre eigene Existenz zu untergraben.

Der Anteil der Direktversicherer am schweizerischen Gesamtangebot an Rückversicherungsschutz, welcher noch vor dem zweiten Weltkrieg nicht entscheidend ins Gewicht gefallen war, zeigte eine ständig steigende Bewegung und beträgt gegenwärtig etwas über ein Drittel des Bruttoprämienvolumens. Dieser Zuwachs war durch mehrere Ursachen bedingt, nämlich

1. die bereits skizzierte allgemeine Steigerung der Versicherungswerte,
2. die erwähnten verstärkten Reziprozitätsforderungen,
3. die Aufnahme der Rückversicherungstätigkeit durch Gesellschaften, welche bisher nur in wenigen Branchen direkt gezeichnet hatten. So erlangte zum Beispiel auch die älteste schweizerische Versicherungsgesellschaft, die Schweizer Mobiliar, im Jahre 1949 die Konzession zum Betrieb der Rückversicherung in allen Zweigen, und heute gibt es keine Erstversicherungsgesellschaft von Bedeutung mehr, die sich jeglicher indirekten Tätigkeit enthielte,
4. den Ausbau selbständiger Rückversicherungsabteilungen bei mehreren Erstversicherungsunternehmen, welche über die Bedürfnisse des reinen Reziprozitätsaustausches hinausgehen und die Schaffung eines eigenen substantiellen Rückversicherungsportefeuilles zum Ziele haben.

Der Verwirklichung des letztgenannten Zwecks dienten die Beteiligungen führender schweizerischer Versicherungsgesellschaften an ausländischen Unternehmen und auch die Gründungen von «branch offices», vor allem in den Vereinigten Staaten, halfen mit, diese Pläne weitgehend zu realisieren. Der Schweiz und der Winterthurer, welche, wie wir gesehen haben, schon früh indirektes Geschäft übernommen hatten und auch vor dem Kriege schon in den Vereinigten Staaten lizenziert waren, folgte 1949 die Basler Transport, 1950 die Alpina, 1951 die Basler Feuer und 1953 die Schweizer National in der Errichtung von amerikanischen Filialen, so dass in den nächsten Jahren mit einem weitem Anwachsen des aus den USA übernommenen Rückversicherungsgeschäfts zu rechnen ist.

Die Verteilung des nichtprofessionellen Rückversicherungsangebots auf die schweizerischen Versicherungsgesellschaften, von denen nur die wichtigsten aufgezählt wurden, ist aus der Zahlentafel XI zu ersehen¹.

¹ Vgl. Zahlentafel XI, Tabelle 3, p.106.

Wir stellen fest, dass bei genau der Hälfte der führenden Anbieter das Rückversicherungsgeschäft das allgemeine Versicherungsgeschäft bereits überflügelt hat. Auf Nutzen und Gefahren einer solchen Sonderstellung einzugehen, wie sie sich durch Vermengung von Elementen der Erstversicherung mit Elementen der reinen Rückversicherung ergeben kann, bleibt einer künftigen versicherungswissenschaftlichen Arbeit vorbehalten.

Infolge der verschärften Konkurrenzierung durch die auf Reziprozität erpichten Erstversicherer und der langsamen Wandlung des internationalen Rückversicherungsmarktes in einen Käufermarkt wegen ergab sich auch für die professionellen schweizerischen Anbieter als drittes Problem die Notwendigkeit, sich um die Intensivierung bestehender Verbindungen und die Gewinnung neuer Absatzgebiete zu bemühen. Die Angaben zur Struktur des Absatzes sind in Tabelle 2 der Tafel X zusammengefasst¹.

Die starke wirtschaftliche Entwicklung in Gebieten mit relativ stabiler Währung und die fortschreitende Geldentwertung in den kontinentalen Ländern, aus denen der schweizerischen Rückversicherung früher das umfangreichste Aliment zufluss, hatten zur Folge, dass sich das Schwergewicht des Geschäftes immer mehr nach Übersee, in erster Linie nach den Vereinigten Staaten, verlagerte. Zwar schuf die Wiedererschliessung des deutschen Marktes den gewünschten besseren Ausgleich in der räumlichen Verteilung, aber das amerikanische Geschäft blieb im Mittelpunkt aller Interessen. Auch die beiden kleineren reinen Rückversicherungsgesellschaften richteten nun ihr Augenmerk vermehrt auf den nordamerikanischen Absatz und bauten ihre dortige Tätigkeit aus. Die Neue Rück besitzt seit 1954 (zusammen mit der Helvetia Feuer und der Schweizerischen Mobiliar) die «American Liberty Co.», die ihr wertvolle Zessionen überweist. 1952 gründete die Union Rück eine Filiale in den Vereinigten Staaten und beteiligte sich auch ausschlaggebend an der «Constellation», während sie von den Aktien der «Equity General» (zusammen mit der Basler Feuer und der Schweizer National) nur eine Minorität von 49 % besitzt. Die Schweizer Rück endlich erwarb das gesamte Aktienkapital der «European» und übertrug das Geschäft auf die «North American Casualty and Surety Reinsurance Corporation» in New York, welche heute eine der grössten amerikanischen Rückversicherungsgesellschaften ist und der Schweizer Rück bedeutende Retrozessionen abgibt. Ausserdem wurde nach dem Krieg in New York die Swiss Re North American Corporation gegründet, deren Leiter die Aufgabe zugedacht ist, die Interessen des Konzerns in den Vereinigten Staaten zu koordinieren.

Aber die führende schweizerische Rückversicherungsgesellschaft hat mit grossem Weitblick bereits Dispositionen für den Fall der sich abzeichnenden Sättigung des amerikanischen Marktes getroffen und sich in Ländern und Gebieten mit einer wirtschaftlich hoffnungsvollen Zukunft niedergelassen. 1951

¹ Vgl. Zahlentafel X, Tabelle 2, p. 105.

erfolgte die Gründung der Swiss South-African Reinsurance Co. in Johannesburg, allerdings mit der Nebenabsicht, ein Organ zu schaffen, das voraussichtlich im Falle neuer ernsthafter internationaler Konflikte in der Lage wäre, einen Teil der Verbindungen der Schweizer Rück zu gewissen Gebieten der Pfund-Sterling-Gruppe zu übernehmen. Ferner errichtete die Schweizer Rück im Jahre 1953 die Canadian Reinsurance Co. in Toronto und baute ihre Stellung in Indien durch die englische Tochtergesellschaft, die Mercantile & General, weiter aus.

Abschliessend ist festzuhalten, dass die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften¹, welche gegenwärtig einen Drittel des professionellen Gesamtangebotes stellen und mit ihren Tochtergesellschaften zusammen gegen 50 % des internationalen Geschäftes an reiner Rückversicherung kontrollieren, neben ihren Reserven über ein ungebundenes Kapital verfügen, das sie befähigt, nach freiem Willen den internationalen Markt dort zu betreten, wo keine überspitzt autarke oder kollektivistische Haltung ihrer Tätigkeit natürliche Schranken setzt. «The prosperity of professional reinsurance will thus depend on acquisition and competition», schreibt ein bekannter Rückversicherungsfachmann in der letzten Nummer der «Review»². Wir glauben, dass die schweizerischen Rückversicherer ihrer finanziellen Stärke und ihres quantitativ wie qualitativ ausgeglichenen Bestandes wegen für den zukünftigen Konkurrenzkampf gut gerüstet sind.

¹ Insbesondere die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft.

² TUMA J., «The golden era of professional Reinsurance», in der Review, Re. Nr., 1955, p. 1167.

SCHLUSSBETRACHTUNGEN

Obwohl im Seehandel schon früh rückversicherungsähnliche spekulative Gelegenheitsgeschäfte getätigt worden waren, konnte die eigentliche Entwicklung der Rückversicherung, wie wir in unseren Darlegungen zeigten, erst mit der Schaffung der mathematischen Grundlagen, dem Übergang zur planmässigen Geschäftspolitik und der Gründung der ersten Versicherungsaktiengesellschaften einsetzen. Als dann um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts infolge des Aufschwungs der Wirtschaft im allgemeinen und des Versicherungswesens im besondern neue Rückdeckungsmittel geschaffen werden mussten und eine noch stärkere Heranziehung ausländischer Gesellschaften der erwachenden Nationalismen wegen ungeeignet erschien, löste sich die bisherige gegenseitige Feuerrückversicherung, welche sich unterdessen von der fakultativen Einzelrückdeckung abgewandt und die obligatorische Vertragsdeckung übernommen hatte, von der Direktversicherung endgültig los und wurde als selbständiger Versicherungszweig nicht nur Mittel zum Zweck, sondern sogar berechtigter Selbstzweck. Mit THIEME und der Gründung der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft beschritt die moderne Rückversicherung vollkommen neue Wege, welche ihr einem ihrem wahren Wesen entsprechenden sachlichen wie internationalen Wirkungsbereich verschafften. Durch die konsequente Befolgung und Durchführung der vorgezeichneten Mittel und Methoden sicherte sich Deutschland denn auch einen derartigen Vorsprung gegenüber den ausländischen Mitbewerbern, dass die deutsche Rückversicherung vor dem ersten Weltkrieg eine wirkliche Vormachtstellung auf dem Weltmarkt innehielt. Aber das grosse Völkerringen und dessen wirtschaftliche Folgen bewirkten, da auf dem internationalen Markt die Feindseligkeiten das Angebot von der Nachfrage getrennt und ausserdem die Inflationsjahre jede Rückversicherungstätigkeit im Ausland empfindlich gelähmt hatten, tiefgreifende Umschichtungen und zerschlugen das Primat der deutschen Rückversicherer, die bei geminderter Internationalität und Qualität ihrer Akzeptationen erst kurz vor der Weltwirtschaftskrise wieder als Anbieter an Rückversicherungsschutz auftreten konnten. Ihr Erbe als wichtigste Versorger des internationalen Marktes traten die schweizerischen Rückversicherer an, welche sich in den durch den deutschen Ausfall freigewordenen Absatzgebieten, speziell in den westeuropäischen und angelsächsischen Ländern, auszudehnen vermochten. Die Rückversicherung in der Schweiz, in ihrer Bedeutung für den internationalen Markt, bis vor kurzem fast ausschliesslich durch eine führende Gesellschaft bestimmt, war im vorigen Jahrhundert in einem

langsamen organischen Wachstumsprozess herangereift, so dass sie mit einem bereits vor dem ersten Weltkrieg sachlich und regional weitgehend ausgeglichenen Portefeuille den potentiellen Möglichkeiten des Umbruchs nicht unvorbereitet gegenüberstand. Es war in dieser Periode des Aufschwungs, in welcher die schweizerischen Rückversicherer ihre unvergleichliche Marktposition in aufbauender Arbeit begründeten, auf Grund derer sie seit den dreissiger Jahren rund neun Zehntel des angebotenen Rückversicherungsschutzes ins Ausland ausführen können.

Vergessen wir auch nicht, dass die Rückversicherung ihrem historischen und soziologischen Werden nach durch ein starkes Sicherheitsstreben des Versicherungsunternehmers, also des Zedenten, determiniert wurde; eine Forderung, die vom schweizerischen Angebot in ganz besonderer Masse erfüllt werden konnte. Die ruhige politische, wirtschaftliche und soziale Entwicklung des Landes nämlich, seine neutrale Haltung in Kriegs- und Friedenszeiten, seine gesunde Währung und die finanzielle Stärke wie das umsichtige Geschäftsgebahren der anbietenden Gesellschaften schufen und festigten das Vertrauen – ein Zeichen der Qualität – in die schweizerische Rückversicherung.

Ein Rückblick auf die Vergangenheit muss auch Sinn für Gegenwart und Zukunft haben. Heute hängt das Gedeihen der schweizerischen Rückversicherung nicht mehr allein von ihrer Technik, ihren Maximen und ihrem Geschick ab, sondern wird von mächtigen politischen und staatswirtschaftlichen Faktoren, die ihrer Einwirkung entrückt sind, mitbestimmt.

Einerseits wird der Wettbewerb der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften immer mehr durch die in manchen Ländern postulierte oder schon praktisch geübte Wirtschaftsautarkie gehemmt. Überall dort, wo der Ruf nach Schaffung einer nationalen Rückversicherung, sei es aus ideologischen oder rein fiskalischen Interessen, durchzudringen vermochte, sind ihnen bereits wertvolle Alimente verlorengegangen. Wir sind aber der Meinung, dass überspitzt nationale Tendenzen in der Rückversicherung, ausser es bestehe ein autark lebensfähiger Wirtschaftsraum, den Keim der Selbstvernichtung in sich bergen, da ein starkes Fortschreiten in der Richtung einer selbstgenügsamen Rückdeckung im eigenen Land nicht nur die Existenz der schweizerischen Rückversicherung, sondern auch das Funktionieren des internationalen Risikenausgleichs in Frage stellt und somit die Schaffung einer ausgeglichenen inländischen Gefahrengemeinschaft *à la longue* verunmöglicht.

Andererseits drohen der reinen Rückversicherung durch die Überhandnahme massiver Reziprozitätsforderungen bestimmte, in ihrer soziologischen Wirkung nicht zu vernachlässigende Gefahren. Dem Verlangen nach einer vom Rückversicherer, ausser der blossen Schadenzahlung, zu erbringenden Gegenleistung streiten wir, falls die Geschäfte über mehrere Jahre verteilt günstig verliefen, eine gewisse Berechtigung keineswegs ab; aber diese Leistung muss in besserer, dem Gedanken der Rückversicherung adäquateren Form, als sie eine gegenseitige Beteiligung verkörpert, erfolgen. Ausserdem ist der

professionelle Rückversicherer offensichtlich kaum in der Lage, volle Reziprozität anzubieten; als alternative Lösung kann er höchstens Zahlung einer zusätzlichen Kommission, Gewährung einer Gewinnbeteiligung oder Teilnahme an einem Retrozessionspool vorschlagen. Die mit dem echten Wesen der Rückversicherung am engsten verbundene Leistung liegt aber in der Fähigkeit des Rückversicherers, jedem Zedenten während einer längeren Periode, also in guten und schlechten Zeiten, beizustehen und ihm durch jederzeitige rasche Erfüllung seiner Forderungen nach finanziellem oder gar technischem Beistand den Ausgleich seines Bestandes und damit seine Existenz zu gewährleisten. Es scheint uns daher nötig, auf die Tatsache hinzuweisen, dass alle auch indirekt zeichnenden Erstversicherer, welche aus rein zahlungsbilanz-technischen Gesichtspunkten oder auf Profitbasis Reziprozität fordern, eigentlich zweckfremde Rückdeckungsgeschäfte tätigen, indem sie die Rückversicherung ihrem ursprünglichen Sinn, der Befriedigung des Sicherheitsstrebens des Zedenten, entfremden.

* * *

Abschliessend sei betont, dass, falls alle Anbieter an Rückversicherungsschutz sich auf die wahre Funktion ihrer Tätigkeit besinnen, sich unserer Meinung nach nicht ungünstige Aspekte der künftigen Entwicklung heute schon abzeichnen. Einerseits scheint den führenden Gesellschaften mit grossen und qualitativ ausgeglichenen Beständen, wie die schweizerischen Unternehmen sie in jahrzehntelangem Wirken geschaffen haben, eine gewisse Unabhängigkeit vom konjunkturellen Geschehen eigen zu sein, welche auch in künftigen Krisenzeiten relativ gute Erträge erwarten lässt; andererseits wird die zu erwartende friedliche Entwicklung der nuklearen Energie enorme neue Versicherungsbedürfnisse auslösen und damit die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz gewaltig beleben. Endlich wird der fortschreitende Prozess der Vermassung und die rasche Ausbreitung des Managertyps das der Zeit immanente Sicherheitsstreben noch verstärken und damit die soziologischen Grundlagen jeder Versicherung sowie, auf sekundärer Stufe, jeder Rückversicherung auch in Zukunft erhalten.

ZAHLENTAFEL I

Tabelle 1. Internationale Rückversicherungsgesellschaften nach Ländern und Gründungsjahrzehnten

Länder	1850-59	60-69	70-79	80-89	90-99	1900-09	Total
Deutschland.	2	1	3	2		2	10
Österreich.			1			1	2
Schweiz.		2					2
Frankreich.				1	1	1	3
England.						5	5
Schweden.				1	2	2	5
Dänemark.					1		1
Holland.				1			1
Tschechoslowakei.			(1)				(1)
	2	3	5	5	4	11	30

Tabelle 2. Liquidation der technischen Reserven aller schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften im Jahre 1926

<i>a)</i> Schadenreserve (Retrozession abgezogen)	Schweizer Franken
Die Reserven beliefen sich auf	16 055 182
Während des Rechnungsjahres regulierte Schäden	8 724 129
Am Bilanztag noch schwebende Schäden	4 935 251
	<u>13 659 380</u>
Der Exzedent belief sich auf	<u>2 395 802</u>
 <i>b)</i> Prämienreserve (Retrozession abgezogen)	
Die Reserven beliefen sich auf	35 829 178
Schadenzahlungen	14 026 130
Reserve für Schäden	4 526 184
Prämienüberträge	4 025 257
Storni	1 161 211
	<u>23 738 782</u>
Der Exzedent belief sich auf	<u>12 090 396</u>

Quelle: THORIN, «La réassurance contre l'incendie», Orléans 1929, p. 67.

ZAHLENTAFEL II

Gliederung der Wertpapiere der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften

In Schweizer Franken	Staatspapiere, Obligationen von Gemeinden und Bezirken		Obligationen von Privatbanken, nicht-versäatlichen Eisenbahnen und industriellen Unternehmungen		Aktien, Beteiligungen und sonstige Wertpapiere		Total (1)-(3)
	(1)	%	(2)	%	(3)	%	
1875 *	343 900	25,1	1 022 045	74,6	4 000	0,3	1 369 945
1885 *	623 934	22,1	2 199 326	77,8	4 000	0,1	2 827 260
1895 *	1 660 259	32,8	3 412 788	67,2	4 000	0,0	5 076 420
1905 *	4 441 878	27,1	11 961 708	72,9	—	—	16 403 586
1914	13 274 177	47,1	14 177 637	50,4	713 688	2,5	28 165 503
1919	43 490 202	59,9	26 755 972	36,8	2 384 375	3,3	72 630 549
1925	59 914 152	49,8	45 748 656	38,0	14 658 893	12,2	120 321 701
1935	95 774 974	50,8	53 096 661	28,2	39 711 217	21,0 ¹	188 582 852
1939	178 777 337	68,2	44 103 284	16,8	39 348 755	15,0 ²	262 229 376
1946	274 602 992	72,0	54 497 762	14,3	52 521 775	13,7 ³	381 622 529
1953	462 416 425	66,2	98 986 164	14,2	135 440 477	19,6 ⁴	699 843 066

* nur Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft.

¹ davon 23 377 419 (= 59,4 %) Aktien anderer Versicherungsgesellschaften.

² davon 25 066 938 (= 63,7 %) Aktien anderer Versicherungsgesellschaften.

³ davon 22 551 237 (= 43,0 %) Aktien anderer Versicherungsgesellschaften.

⁴ davon 79 661 884 (= 58,8 %) Aktien anderer Versicherungsgesellschaften.

ZAHLENTAFEL III

*Zeichnungskapazität der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften
(in Franken)*

Selbstbehalt = 1 Maximum; maximale Zeichnungskapazität = 5 Maxima

Jahr	Berechnet auf Grund der Bruttoprämien SB = 1%; ZK = 5% (1)	Berechnet auf Grund der Eigenkapitalien SB = 2%; ZK = 10% (2)	Berechnet auf Grund des Gewinnes SB = 20%; ZK = 100% (3)
1886	193 557 *	999 766	616 278
1890	253 512 *	1 010 151	747 068
1895	359 651 *	1 061 602	538 260
1900	509 009 *	1 311 612	82 935
1905	777 601 *	1 331 646	401 783
1910	1 489 122 *	1 930 568	1 351 056
1914	2 504 824 *	2 741 630	1 746 818
1920	12 704 389	3 253 500	3 048 839
1925	17 577 321	4 717 500	6 572 681
1930	24 842 282	9 383 500	11 963 345
1935	14 804 726	12 253 704	10 618 217
1939	17 649 463	15 164 902	13 989 713
1945	20 525 611	15 237 831	15 681 520
1950	36 182 829	16 503 556	19 512 104
1953	47 364 378	17 978 242	24 795 842

* auf Grund der Nettoprämien berechnet (Retrozession abgezogen). Eine Aufwertung um ca. 30 % ergibt die richtigen Ziffern.

ZAHLENTAFEL IV

SFr. Jahr	Selbstbehalt der «Schweizer Rück», Zürich		Selbstbehalt aller schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften 1% der Bruttoprämien (vgl. Kol. (1), Tafel III) (3)
	Feuerbranche 2% der technischen Reserven der Branche (1)	Gesamtgeschäft ca. 200% des Feuergeschäftes (2)	
1886	19 220	40 000	38 711
1890	25 331	50 000	50 704
1895	37 092	75 000	71 930
1900	50 617	100 000	101 802
1905	111 122	180 000 ⁶⁰	155 520
1910	273 057	420 000 ⁶⁵	297 825
1914	318 014	530 000 ⁶⁰	500 965
1920	1 473 704	2 900 000	2 540 878
1925	1 051 539	2 100 000	3 515 464
1930	1 052 366	3 000 000 ³⁵	4 968 656
1935	708 342	2 000 000 ³⁵	2 960 945
1939	1 067 350	2 800 000 ⁴⁰	3 529 893
1945	1 920 110	3 800 000	4 105 122
1950	3 622 684	7 200 000	7 236 566
1953	4 184 391	8 300 000	9 472 876

³⁵⁻⁶⁵: Abweichungen von unserem gewählten Durchschnittsprozentsatz von 50 %; d. h. dass das Feuergeschäft sich in den betreffenden Jahren auf mehr oder auf weniger als die Hälfte des Gesamtgeschäftes belief.

ZAHLENTAFEL V

Tabelle 1. Nettoprämieeinnahmen 1913 der reinen Rückversicherungsgesellschaften in Millionen Landeswährung

Wechselkurse in Mark: 100 Rubel = 215
 100 österreichische Kronen = 85
 100 Schweizer Franken = 81

	Deutschland	Russland ¹	Österreich-Ungarn	Schweiz
Leben	84,29	0,93	3,51	17,90
Feuer.	152,01	20,00	44,94	24,80
Transport.	27,09	5,19 ²	1,13	2,91
Unfall/Haftpflicht . .	26,51	0,56	3,16	11,77
Diverse	36,67	?	0,61	1,31
Total.	326,57	26,68	53,35	58,89

¹ Gemischte Unternehmen, die aber im Ausland nur indirekt arbeiteten.
² Schätzung.

Quellen: Nach amtlichen Veröffentlichungen und dem zitierten Werk von HOLITSCHER berechnet.

Tabelle 2. Nettoprämieeinnahmen 1927 der reinen Rückversicherungsgesellschaften

Anzahl Co's	Land	Landeswährung	%	in Schweizer Fr.
31	USA	\$ 80 523 339 ¹	27,8	418 721 000
42	Deutschland.	M 215 453 583	17,0	266 516 000
9	Schweiz.	Fr. 222 931 458	14,3	222 931 000
21	Dänemark	Kr. 129 109 063	11,5	178 688 000
15	Frankreich	fr. 500 550 176	6,5	101 611 000
9	England	£ 3 148 947	5,1	79 420 000

¹ ·/· \$ 24 264 000 premiums written by foreign companies.

Quelle: Review, Reinsurance No., 1928.

ZAHLENTAFEL VI

Tabelle 1. *Nettoprämieinnahmen 1938 der reinen Rückversicherungsgesellschaften*

Land	Nettoprämieeinkommen in £	in %
Deutschland	25 277 929	40,0
Schweiz.	12 970 492	20,6
USA	9 611 713	15,2
Frankreich	3 443 111	5,4
England	3 082 059	4,9
Dänemark	1 854 511	3,0

Quelle: Review, Reinsurance No., 1939.

Tabelle 2. *Nettoprämieinnahmen 1950/54 der reinen Rückversicherungsgesellschaften*

Land	1950 Landeswährung	1954	
		Landeswährung	Schweizer Franken
USA	\$ 175 575 411	\$ 207 821 537	
– premiums written by foreign companies	66 291 996	69 943 000	
USA	\$ 109 283 415	\$ 137 878 537	Fr. 570 022 000
Schweiz.	Fr. 534 712 875	Fr. 664 350 000	Fr. 664 350 000
Deutschland. . . .	DM 223 028 000	DM 450 000 000 ¹	Fr. 450 000 000
England	£ 12 813 178	£ 16 177 966	Fr. 197 908 000
Frankreich	ffr. 10 399 263 000	ffr. 15 512 400 000	Fr. 193 905 000
Dänemark	Kr. 63 368 446	Kr. 71 557 267	Fr. 45 302 000

¹ unsere Schätzung.

Quelle: Review, Reinsurance No., 1952, 1955.

Tabelle 3. *Grösste professionelle Rückversicherungsgesellschaften nach Prämienvolumen geordnet (in Pfund Sterling)*

	1929		1951
Münchener Rück, München	9 746 695	Schweizer Rück, Zürich .	39 814 668
Schweizer Rück, Zürich . .	6 866 933	Münchener Rück, München.	16 156 463
Prudentia, Zürich	2 659 062	(Schweiz. Rück USA acc.)	(11 451 486)
Kölnische Rück, Köln . . .	2 039 124	North American Casualty, New York	7 388 295
Rossia, New York	1 991 463	Employers Reinsurance Company, New York .	7 166 277
Salamandra, Kopenhagen . .	1 421 912	General Reinsurance Company, New York .	6 512 810
European General, N.Y. . . .	1 319 955		
Skandinavien, Kopenhagen .	1 310 977		
General Reinsurance, N.Y.	1 097 939		
Baltica, Kopenhagen	1 086 503		

Quelle: Review, Reinsurance No., 1930, 1953.

ZAHLENTAFEL VII

Tabelle 1. Nettoprämieinnahmen der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften bis 1885

Jahr	Elementar SFr.	Leben SFr.
1864	693 889	—
1870	1 777 303	52 372
1875	6 296 318	169 339
1880	6 857 068	235 760

Tabelle 2. Nettoprämieinnahmen der schweizerischen Rückversicherer von 1886 bis zum ersten Weltkrieg

Jahr	Reine Rückversicherungsgesellschaften			Rückversicherung als Nebenbranche
	Elementar	Leben	Total	
1886	3 358 006	513 138	3 871 144	—
1890	4 409 170	661 304	5 070 474	—
1895	6 073 017	1 120 102	7 193 119	—
1900	8 075 980	2 104 237	10 180 217	435 338
1905	11 613 872	3 938 158	15 552 030	1 669 882
1910	21 200 118	8 582 334	29 782 452	3 900 082
1913	36 731 878	10 480 148	47 212 026	4 039 714

Tabelle 3. Prämieinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften in der Aufschwungsperiode 1915–1930

Jahr	Elementarbranchen		Leben	
	Brutto	Netto	Brutto	Netto
1915	64 221 670	44 826 502	15 916 570	10 449 569
1920	207 116 655	119 132 799	47 066 132	22 848 464
1925	305 750 974	164 332 278	45 795 446	27 472 562
1930	395 936 103	226 295 220	100 762 702	59 223 669

Tabelle 4. Prämieinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften in der Periode 1930–1945

Jahr	Elementarbranchen		Leben	
	Brutto	Netto	Brutto	Netto
1934	270 053 652	157 239 207	93 610 121	58 984 238
1938	288 867 688	200 140 013	82 350 228	62 402 352
1942	363 230 416	253 783 102	170 960 152	141 796 314
1945	313 531 141	207 312 107	96 981 120	69 463 396

Tabelle 5. Prämieinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften nach 1945

Jahr	Elementarbranchen		Leben	
	Brutto	Netto	Brutto	Netto
1950	617 494 260	326 331 830	106 102 338	85 169 041
1953	810 506 438	555 592 539	136 781 136	108 781 136

ZAHLENTAFEL VIII

*Tabelle 1. Die Entwicklung der einzelnen Branchen bis zum ersten Weltkrieg
(in Prozent der Nettoprämien ausgedrückt)*

Jahr	Leben	Feuer	Transport	Unfall	Einbruch/Diebstahl	
1885.	11,5	45,0	29,5		14,0	
1890.	13,0	53,0	16,0		18,0	
1895.	15,5	52,0	13,0		19,5	
1900.	21,0	54,5	8,0		16,5	
1905.	25,5	48,0	6,0		20,5	
1910.	29,0	45,5	5,0		20,5	
1913.	24,5	45,5	5,5	21,5		3,0

Tabelle 2. Die branchenmässige Entwicklung von 1915 bis 1930

In % der Nettoprämien	Leben	Feuer	Transport	Unfall/ Haftpflicht	Einbruch/ Diebstahl und Nebenbranchen
1915	19,5	55,0	9,0	14,0	2,5
1920	16,0	57,0	6,0	12,0	9,0
1925	14,5	53,0	6,5	17,5	8,5
in Millionen Franken					
Bruttoprämien					
1926	51,14	246,33	26,28	67,43	34,20
1927	64,98	251,97	27,99	84,06	36,90
1928	79,06	239,76	22,98	101,80	43,83
1929	86,69	229,64	22,88	116,59	42,92
in % der Nettoprämien					
1930	20,5	36,0	4,5	32,0	4,5

Tabelle 3. Die Entwicklung der einzelnen Branchen von 1930 bis in den zweiten Weltkrieg

In % der Nettoprämien	Leben	Feuer	Transport	Unfall	Haftpflicht	Einbruch/ Nebenbranchen
1934.	27,0	32,5	3,0	6,5	19,0	12,0
1938.	23,5	28,5	4,5	6,5	24,5	12,5
1942.	35,5	30,5	10,0	4,5	9,5	10,0

ZAHLENTAFEL IX

*Tabelle 1. Regionaler Ausgleich 1888**

Gebiet	Prozentsätze der in Schweizer Franken konvertierten Bruttoprämien		
	Elementar	Leben	Total
Schweiz.	43,6	36,1	42,5
Deutschland.	25,0	22,4	24,6
Österreich.	6,2	29,9	9,7
Frankreich	8,7	—	7,4
Italien	4,8	6,6	5,1
Übrige ¹	11,7	5,0	10,7

¹ u. a. Belgien, Holland, Russland und die skandinavischen Länder.

* Die Berechnungen waren lediglich auf Grund einer territorialen Ausscheidung nach Nationalität des Zedenten möglich.

Tabelle 2. Regionaler Ausgleich 1913 ¹

Gebiet	Elementar	Leben	Total
Schweiz.	21,2	14,7	19,5
Deutschland.	20,4	25,8	21,8
Österreich.	4,6	13,7	6,9
Frankreich	16,3	20,7	17,5
Italien	2,2	8,1	3,7
Belgien/Holland	3,1	8,8	4,6
Skandinavien	3,4	3,3	3,4
Russland	3,0	1,8	2,7
England	14,2	1,1	10,8
USA	9,9	0,7	7,5
Übrige	1,7	1,3	1,6
	100,0	100,0	100,0

¹ Verteilung der Prozentsätze der in Schweizer Franken konvertierten Bruttoprämien auf die angeführten Hauptgebiete.

ZAHLENTAFEL X

Tabelle 1. Die geographische Aufteilung der Bruttoprämieneinnahmen in den Jahren 1923, 1928, 1933 und 1938 (in Prozenten)

Gebiet	1923		1928		1933		1938	
	Elementar	Leben	Elementar	Leben	Elementar	Leben	Elementar	Leben
<i>Europa</i>								
Schweiz.	7,94	27,77	10,20	26,75	8,69	19,93	6,73	12,51
Deutschland.	3,44	3,05	12,05	5,78	20,65	11,01	23,92	23,03
England	39,60	2,60	26,87	1,13	10,54	0,93	10,89	1,66
Frankreich	10,76	20,64	11,56	12,21	15,20	27,60	8,04	14,55
Spanien/Portugal.	0,74	10,99	0,97	6,25	1,51	5,39	1,12	5,74
Italien	3,51	7,04	3,41	5,94	3,24	2,50	3,94	4,33
Belgien	1,11	8,09	1,30	4,07	4,84	7,28	3,98	8,60
Holland.	3,31	3,94	2,89	2,23	2,09	2,28	2,56	2,54
Luxemburg	0,05	0,00	0,11	0,08	0,14	0,16	0,22	0,28
Skandinavien	3,26	3,79	3,10	0,98	4,14	0,40	4,58	0,61
Übrige	3,40	11,00	7,01	22,12	7,09	9,56	6,71	11,96
<i>Asien</i>	1,89	0,00	1,46	0,00	2,22	0,27	2,95	2,14
<i>Amerika</i>								
USA	14,87	0,00	13,53	11,04	17,36	10,88	21,91	7,79
Kanada.	0,27	0,00	0,25	0,00	0,87	0,00	0,76	0,00
Lateinamerika	0,00	0,00	0,35	1,03	1,03	1,26	1,17	2,80
<i>Afrika</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,53	0,16	1,46
<i>Australien</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,24	0,00	0,25	0,00
<i>Übrige transatlantische Gebiete</i>	5,85	1,09	4,94	0,39	0,02	0,02	0,11	0,00

Tabelle 2. Die geographische Aufteilung der Bruttoprämieneinnahmen in den Jahren 1943, 1946, 1950 und 1952 (in Prozenten)

Gebiet	1943		1946		1950		1952	
	Elementar	Leben	Elementar	Leben	Elementar	Leben	Elementar	Leben
<i>Europa</i>								
Schweiz.	6,64	13,23	8,82	16,94	8,00	19,35	7,72	18,08
Deutschland.	18,58	22,73	0,12	3,87	11,52	1,24	14,55	2,68
England	8,75	0,41	9,00	0,66	9,39	0,63	8,77	0,46
Frankreich	6,01	15,29	9,01	27,21	6,05	22,11	5,18	18,33
Spanien/Portugal.	2,84	7,65	2,14	10,81	1,35	6,01	1,55	5,96
Italien	2,36	4,50	0,99	0,92	1,71	2,81	1,87	3,48
Belgien	3,64	18,26	6,67	13,77	5,45	23,69	5,48	28,57
Holland.	4,37	1,83	3,48	1,52	2,47	2,14	2,22	2,10
Luxemburg	0,00	0,00	0,47	0,14	0,31	0,20	0,38	0,21
Skandinavien	7,74	0,73	6,33	1,03	4,16	1,13	4,74	0,93
Übrige	5,53	4,55	2,42	3,86	2,08	0,80	1,82	0,44
<i>Amerika</i>								
USA	25,60	4,12	42,98	6,07	38,46	8,58	35,26	9,74
Kanada.	0,68	0,00	1,18	0,00	1,56	0,00	1,14	0,00
Lateinamerika	2,16	4,61	2,42	8,48	2,23	4,70	2,91	4,48
<i>Asien</i>	4,66	1,56	3,10	3,54	3,51	5,34	3,85	3,34
<i>Afrika</i>	0,30	0,52	0,23	1,16	0,48	1,08	0,72	0,95
<i>Australien</i>	0,14	0,01	0,14	0,02	0,49	0,02	0,97	0,02
<i>Übrige transatlantische Gebiete</i>	0,00	0,00	0,50	0,00	0,75	0,17	0,87	0,23

ZAHLENTAFEL XI

Tabelle 1. Industrielle Ergebnisse 1932–1938¹ (in Prozenten der Nettoprämien ausgedrückt)

	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Schäden	62,7	53,7	59,4	58,6	59,1	58,6	58,6
Provisionen	32,7	32,7	34,3	34,5	35,9	36,1	36,1
Saldo	4,6	7,6	6,3	7,0	5,0	5,3	5,3
Verwaltungskosten	3,5	4,8	4,8	5,5	5,2	4,2	3,9
Netto-Bilanz	+ 1,1	+ 2,8	+ 1,5	+ 1,5	— 0,2	+ 1,1	+ 1,4

¹ Zahlen der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft, die einerseits typisch, andererseits ausschlaggebend sind.

Quelle: Review, Reinsurance No., 1939.

Tabelle 2. Prämien der gemischten Gesellschaften für Rückversicherungen (in Franken)

Jahr	abgegebene	(Verhältnis)	übernommene
1939	108 977 149	2 : 1	59 923 621
1945	135 611 590		93 555 176
1950	198 746 838		179 721 721
1953	277 947 190	3 : 4	367 805 288

Quelle: Jahresberichte des Eidgenössischen Versicherungsamtes.

Tabelle 3. Rückversicherungsgeschäft 1953 der schweizerischen nichtprofessionellen Anbieter an Rückversicherungsschutz

Gesellschaft	Prämien für übernommene Rückversicherungen	In % des Gesamtprämienvolumens
Winterthur Unfall.	91 071 617	37,6
Schweiz Allgemeine	60 826 520	65,8
Basler Feuer	38 238 108	47,1
Basler Transport	35 339 028	61,0
Helvetia Allgemeine	26 151 181	59,8
Union Suisse	23 909 065	62,9
Helvetia Feuer	17 263 627	33,3
Schweizerische National	13 513 856	28,8

CURRICULUM VITAE

Am 1. Oktober 1932 wurde ich, Pierre Louis Van der Haegen, als Sohn des Versicherungsangestellten Wilhelm Gottlieb Van der Haegen und seiner Frau Elisabeth Van der Haegen, geb. Possmann, in Zürich geboren.

Meine Primarschulbildung erhielt ich zunächst in Zürich, dann in Basel, wo ich anschliessend auch die ersten sechs Klassen des Realgymnasiums besuchte. Vom Januar 1949 bis ins Frühjahr 1950 war ich Schüler der Gymnasialabteilung der American University Beirut (Libanon), wo ich die französische Matur (série moderne) und das Diplom der genannten Schule erwarb. Nach Basel zurückgekehrt, trat ich in die achte Klasse des Realgymnasiums ein und bestand im Frühling 1951 die Reifeprüfung mit Erfolg.

Nach bestandener Maturität immatrikulierte ich mich als Student der Staatswissenschaften an der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel, wo ich an den Vorlesungen und Seminarien folgender Professoren und Dozenten teilnahm: TH. BROGLE, L. V. FURLAN, M. GÜRTLER, M. IMBODEN, F. NEUMARK, J. NIEHANS, E. RUCK, E. SALIN, A. SIMONIUS, K. SPIRO, J. WACKERNAGEL und V. F. WAGNER. Während meiner Studienzeit war ich drei Semester als Assistent der Wirtschaftswissenschaftlichen Seminare tätig.

Meine Dissertation entstand unter der Aufsicht von Herrn Professor Dr. E. SALIN.

